



**Universidade de Aveiro**  
**Ano 2011**

Instituto Superior de Contabilidade  
e Administração de Aveiro

**Vera Lúcia Silva**  
**Soares de Almeida**

## **Preços de Transferência – Caso Prático**

Dissertação apresentada à Universidade de Aveiro para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Contabilidade – Ramo Fiscalidade, realizada sob a orientação científica do Mestre Avelino Antão, professor adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração de Aveiro



Dedico este trabalho aos meus pais, irmão e namorado pelo incentivo, apoio e amizade. Sem eles nada disto teria sido possível.



## **O júri**

**Presidente**

**Professora Doutora Graça Maria do Carmo Azevedo,**  
Professora Adjunta do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

**Mestre Vítor da Conceição Negrais,**  
Equiparado a Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro

**Mestre Avelino Azevedo Antão,**  
Professor Adjunto do Instituto Superior de Contabilidade e Administração da Universidade de Aveiro



## **agradecimentos**

Este espaço é dedicado aos que deram a sua contribuição para que esta dissertação fosse realizada. A todos eles deixo aqui o meu agradecimento sincero.

Em primeiro lugar agradeço ao Prof. Doutor Avelino Antão a forma como orientou o meu trabalho. As notas dominantes da sua orientação foram a utilidade das suas recomendações e a cordialidade com que sempre me recebeu. Estou grata por ambas e também pela liberdade de acção que me permitiu, que foi decisiva para que este trabalho contribuísse para o meu desenvolvimento pessoal.

Em segundo lugar, agradeço à Professora Anabela Rocha pela ajuda preciosa que me deu no tratamento de dados estatísticos e pela disponibilidade que sempre demonstrou.

Gostaria ainda de agradecer ao Dr. Pedro Mota, administrador do Grupo Preceram por me ter deixado elaborar esta tese sobre a sua empresa e pela disponibilidade de informação.

Finalmente, gostaria de deixar agradecimentos especiais aos colaboradores do grupo Preceram pela amizade com que sempre me trataram.





**palavras-chave**

Preços de transferência, relações especiais, operações vinculativas, princípio de plena concorrência, princípio da comparabilidade.

**resumo**

O presente trabalho propõe-se a fazer uma análise ao tema preços de transferência com um caso prático da empresa Preceram – Indústrias de Construção, S.A. O livro é composto por uma apresentação da evolução deste tema e a sua importância, uma explicação dos métodos utilizados para formação dos preços de transferência com o objectivo de cumprir com o princípio de plena concorrência, uma análise às relações especiais com outras entidades e a formação dos preços praticados nas suas operações vinculativas.



**keywords**

Transfer pricing, special relations, operations, binding, arm's length principle, the principle of comparability.

**abstract**

This paper proposes to make an analysis to the issue of transfer pricing with a practical case the company Preceram – Indústrias de Construção, S.A.. The book is made up an introduction to the evolution of the methods used to transfer pricing in order to comply with the arm's length principle, an analysis of the relationships with other entities and special pricing binding practiced in their operations.



## Índice

Abreviaturas .....	15
Introdução .....	17
Objectivo da Dissertação .....	17
Motivação para este estudo .....	19
Esta dissertação encontra-se organizada da seguinte forma: .....	20
Capítulo I – Importância dos Preços de Transferência e a sua evolução.....	21
Capitulo II – Princípios fundamentais para os preços de transferência.....	31
A. Princípio da independência (plena concorrência).....	31
B. Princípio da comparabilidade .....	33
Capitulo III – Métodos de cálculo dos Preços de Transferência.....	35
A. Métodos baseados nas operações.....	36
a. Método do preço comparável de mercado; .....	36
b. Método do preço de revenda minorado;.....	38
c. Método do custo majorado;.....	41
B. Métodos baseados no lucro das operações .....	43
a. Método do fraccionamento do lucro; .....	43
b. Método da margem líquida da operação.....	46
Acordos de partilha de custos/ Acordos de prestação de serviços intra grupo .....	48
Acordos de partilha de custos.....	48
Acordos de prestação de serviços intra grupo.....	48
Ajustamentos ao lucro tributável .....	50
Capitulo IV – Apresentação da empresa.....	51
Dados da Empresa .....	51

Origem da Empresa .....	52
Evolução do volume de negócio .....	53
Principais Clientes.....	54
Breve análise do sector onde a Preceram se insere.....	55
Entidades em relação especial .....	56
Caracterização do Grupo Preceram .....	56
Identificação das Operações Vinculadas .....	57
Capítulo V – Análise das Operações Vinculadas .....	59
Caracterização sumaria da actividade das entidades integradas no Perímetro das “Relações Especiais” .....	59
Análise funcional.....	60
Caracterização das operações vinculadas e avaliação do princípio de plena concorrência .....	61
ARGEX – ARGILA EXPANDIDA, S.A.....	61
SÓ – ARGILAS, COMÉRCIO DE BARRO, S.A. ....	65
PRECERAM – NORTE, CERÂMICAS, S.A.....	67
PROCESSAR – EXPLORAÇÃO E TRATAMENTO DE ARGILAS, LDA ...	69
TECNARGILA – ARGILAS TÉCNICAS, LDA .....	69
OPERAÇÕES VINCULADAS COMUNS À MAIORIA DAS EMPRESAS...	71
Estudo de Benchmarking .....	73
Seleção de comparáveis .....	73
Fonte de informação dos dados .....	73
Utilização de vários anos de análise.....	73
Estratégia de pesquisa .....	74
Conclusão .....	79
Bibliografia.....	81

## **Índice de Ilustrações**

ILUSTRAÇÃO 1: OPERAÇÕES ACIMA DO PREÇO DE MERCADO (GOLDSZAL, 1989, P. 89)	
.....	22
ILUSTRAÇÃO 2: PRINCIPAIS ASPECTOS DAS LEGISLAÇÕES DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DE ALGUNS PAÍSES COM OS QUAIS PORTUGAL APRESENTA TRADICIONALMENTE, UM QUADRO ALARGADO DE RELAÇÕES ECONÓMICO-SOCIAIS. (GOLDSZAL, 1989, P. 102) .....	24
ILUSTRAÇÃO 3: COMPARÁVEL INTERNO .....	38
ILUSTRAÇÃO 4: COMPARÁVEL EXTERNO .....	38
ILUSTRAÇÃO 5: DADOS DA EMPRESA PRECERAM .....	51
ILUSTRAÇÃO 6 – EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS .....	53
ILUSTRAÇÃO 7: ANÁLISE ABC DOS PRINCIPAIS CLIENTES .....	54
ILUSTRAÇÃO 8: COMPARAÇÃO DA EMPRESA COM O SECTOR DE ACTIVIDADE .....	55
ILUSTRAÇÃO 9: IDENTIFICAÇÃO DAS ENTIDADES COM A QUAL ESTABELECE “RELAÇÕES ESPECIAIS” .....	57
ILUSTRAÇÃO 10: COMPARAÇÃO DA EMPRESA ARGEX COM A SAINT-GOBAIN .....	64
ILUSTRAÇÃO 11: RETUR-ON-SALES EMPRESAS TRANSPORTE .....	66
ILUSTRAÇÃO 12: RETURN-ON-SALES EMPRESAS DE BARRO.....	70
ILUSTRAÇÃO 13: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE TIJOLO.....	76
ILUSTRAÇÃO 14: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE BARRO .....	76
ILUSTRAÇÃO 15: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE TRANSPORTES.....	77





## **Abreviaturas**

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

CIRC – Código do Imposto Sobre Rendimento de Pessoas Colectivas

IRC – Imposto Sobre Rendimento Pessoas Colectivas

IRS – Imposto Sobre Rendimento de Pessoas Singulares

SABI - Base de Dados de Bureau Van Dijk's

CAE - Classificação Portuguesa de Actividades Económicas



## **Introdução**

### **Objectivo da Dissertação**

A expressão “preço de transferência” de acordo com Ana Catarina Breia refere-se aos preços estabelecidos nas transacções com partes relacionadas, sejam elas de natureza comercial ou financeira, incluído qualquer operação ou série de operações que tenham por objecto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.(Breia, 2009, p. 45)

A realidade empresarial dos dias de hoje é relativamente complexa. De facto, associada à desaceleração económica, verifica-se que cada vez mais as empresas e seus gestores estão de forma contínua sujeitos a pressões, internas e externas, para a obtenção de resultados no mais curto espaço de tempo. Por outro lado, assistimos a estruturas organizacionais e a transacções cada vez mais sofisticadas, bem como a uma sequência e complexa quantidade de normativos e standards a conhecer e a aplicar.

Aparecem-nos aspectos inovadores que se deve ter em linha de conta, nomeadamente a maior abrangência do conceito de relações especiais, a inversão do ónus da prova e a obrigatoriedade de constituição de documentação de suporte às transacções efectuadas.

Sendo que o objectivo das normas seja, segundo a perspectiva fiscal, o de prevenir a erosão da base tributária, nomeadamente com jogos de preços, empolando rendimentos e reduzindo gastos, empresas em relação de domínio e empresas sujeitas a menor pressão tributária por taxas reduzidas, benefícios fiscais ou reporte de paraísos fiscais, o objectivo primordial deve ser a veracidade da informação financeira.

Deve assegurar-se que as demonstrações financeiras de uma entidade contenham as divulgações necessárias para chamar a atenção para a possibilidade de que a sua posição financeira e resultados possam ter sido afectados pela existência de partes relacionadas e por transacções e saldos pendentes com tais partes.

Devido ainda à reduzida experiência na matéria, às características da economia portuguesa, à reforma fiscal em curso noutros países, à dificuldade de definição do justo valor e às alterações jurídicas operadas no país, apresentam-se novas áreas de risco no que concerne ao controlo das transacções entre partes relacionadas. Motivados por uma clara intenção de salvaguardar as suas receitas fiscais, minimizando o repatriamento de capitais, as Administrações Fiscais dos diferentes países desenvolvem, cada vez mais acentuadamente, esforços que deverão ser empreendidos de forma harmonizada, dada a crescente globalização das economias e da actuação dos seus agentes que não se compadecem com quaisquer fronteiras ou jurisdições fiscais.

A crescente complexidade das operações realizadas, caracterizada por uma tendência clara para a especificidade dos produtos e serviços transaccionados, colocam claras dificuldades na selecção de elementos de comparabilidade para a aplicação das metodologias de determinação dos preços de transferência e implementação do princípio de plena concorrência, que terá sempre por referência o mercado. Em contraponto a uma atitude pró-activa da Administração Fiscal, as empresas deverão preocupar-se em desenvolver adequados mecanismos de controlo interno e contabilidade analítica, orientados no sentido da análise das transacções intra-grupo, perspectivando o dossier fiscal dos preços de transferência como uma importante ferramenta de planeamento, não só fiscal.

## **Motivação para este estudo**

Preceram - Indústrias de Construção S.A. é uma empresa do sector da construção civil a qual está inserida num grupo de empresas, denominado “Grupo Preceram” que para além desta, inclui mais quatro empresas (Gyptec Ibérica- Gessos Técnicos S.A.; Preceram Norte – Cerâmicas S.A.; Argex – Argila expandida S.A. e ainda Só Argilas – Comércio de Barros S.A.).

De acordo com o CIRC e a portaria 1446 – C de 2001, estas empresas encontram-se em relações especiais. Uma vez que uma entidade tem o poder de exercer, de forma directa ou indirecta, influência significativa nas decisões de gestão ou seja:

- Uma entidade que detenha directa ou indirectamente pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto da outra sociedade (art. 63º nº4 a. CIRC);

- Pelo menos 10% do capital ou dos direitos de voto de duas entidades (estas duas serão relacionadas entre si) seja detido pela mesma entidade (art.63º nº 4 b. CIRC);

- Os membros dos órgãos sociais de duas entidades sejam comuns ou estejam ligados por casamento ou parentesco próximo (art. 63º nº 4 d. CIRC);

- As actividades económicas desenvolvidas por uma entidade estejam de certa forma dependentes de outras entidades (devido à existência de dependência comercial, financeira, profissional ou jurídica) (art. 63º nº4 g. CIRC)

Pelo que, esta empresa deverá elaborar um dossier de preços de transferência.

O objectivo desta tese é verificar que tipos de métodos podem ser utilizados na determinação dos preços de transferência e respectiva justificação a ser incluída no dossier de preços de transferência.

## **Esta dissertação encontra-se organizada da seguinte forma:**

No 1º Capítulo, apresenta-se a noção de preços de transferência, uma análise à importância do tema no contexto actual de globalização, e a sua evolução. Neste capítulo ainda se irá apresentar outras noções importantes para o entendimento deste tema assim como os artigos que o regulamentam.

No 2º Capítulo, faz-se uma explicação dos princípios subjacentes as normas dos preços de transferência, que são o princípio da independência, mais conhecido pelo princípio de plena concorrência, e o princípio da comparabilidade.

No 3º Capítulo, faz-se uma referência e explicação aos métodos que devem ser adoptados para a formação dos preços comparáveis de mercado, fazendo a distinção entre os métodos tradicionais, que são o Método do preço comparável de mercado, o Método do preço de revenda minorado e o método do custo majorado, e os métodos baseados no lucro das operações que são o Método do fraccionamento do lucro e o método da margem líquida da operação.

No 4º Capítulo, faz-se a apresentação da empresa Preceram – Indústrias de Construção, S.A., que será a empresa onde se irá estudar as relações especiais e operações vinculativas com outras entidades.

No 5º Capítulo, estuda-se as operações vinculativas, fazendo uma breve caracterização e indicando o método de cálculo dos preços de forma a cumprirem o princípio de plena concorrência.

Por fim fazemos uma conclusão ao estudo efectuado.

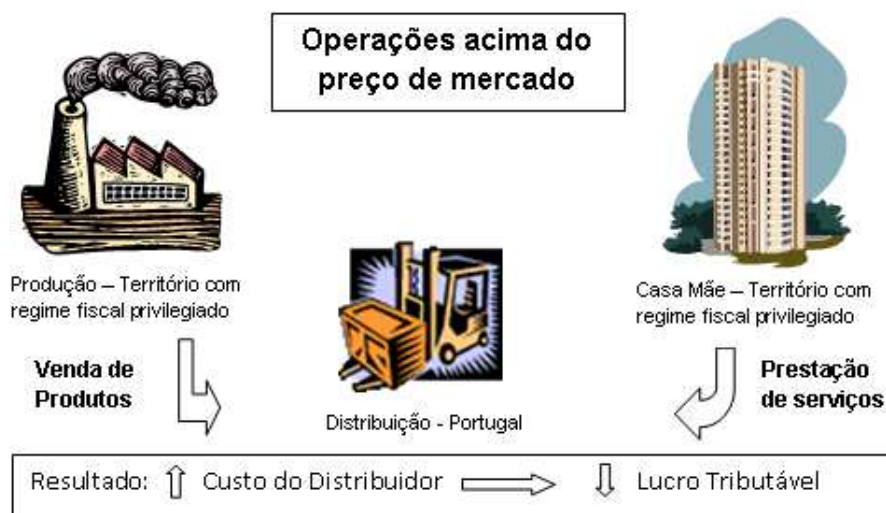
## **Capítulo I – Importância dos Preços de Transferência e a sua evolução**

Entende-se por preços de transferência, os preços praticados na compra e venda de produtos e serviços entre empresas relacionadas. Estando este tema em constante desenvolvimento e com especial interesse ao nível mundial, tem sido objecto de vários textos científicos elaborados pela OCDE, desde o século XVIII, tendo ganho maior notoriedade quando se verificou que não é apenas o aspecto económico que está em causa, mas, o aspecto fiscal.

Esta problemática no contexto actual tem ganho uma maior relevância devido a crescente globalização económica e à rápida evolução das novas tecnologias da gestão. Sendo que uma parcela significativa do comércio internacional se verifica dentro de grupos de empresas multinacionais e o facto de estas empresas para se tornarem competitivas e aumentarem a sua quota de mercado, terem de se tornar mais descentralizadas e desenvolverem uma nova estrutura organizacional. E a melhor forma de integrarem os diversos negócios é desenvolvendo uma política de “Preços de Transferência”.

A falta de regulamentação nesta matéria, abriria caminho à evasão fiscal, uma vez que as empresas tenderiam a deslocar as bases tributáveis para países onde a carga fiscal fosse mais baixa, manipulando os preços nesse sentido, com o objectivo de minimizar os custos, designadamente fiscais, minimizar tarifas e quotas, contornar a repatriação de proveitos, performance de gestão e controlar o posicionamento dos fluxos financeiros.

Como ilustra a figura seguinte, que nos mostra o que acontece com a prática agressiva de exportação de proveitos através da realização de transacções intra-grupo:



**ILUSTRAÇÃO 1: OPERAÇÕES ACIMA DO PREÇO DE MERCADO (GOLDSZAL, 1989, P. 89)**

Hoje em dia, os Estados estabelecem limites à soberania fiscal, estabelecendo normas internas que não permitam aos residentes utilizarem as operações com empresas externas para reduzir o imposto a pagar. (Sanches, 2010, p. 66)

Os governos têm vindo desta forma a adoptar medidas específicas com a finalidade de controlar e monitorizar as transacções entre entidades relacionadas, como forma, de cobrar os impostos que consideram serem devidos, combatendo e limitando a evasão fiscal.

Este tema não é propriamente um tema pacífico na sua evolução, sobretudo pela discussão que gera relativamente aos métodos de valorização das transacções e da apropriação da riqueza gerada nessas transacções e a sua consequente tributação.

O regime de preços de transferência, encontra-se disciplinado no artigo 9.º do Modelo da OCDE. Estabelecendo este preceito: “quando uma empresa de um Estado Contratante participa, directa ou indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital de uma empresa do outro Estado Contratante, ou, quando as mesmas pessoas participam directa ou indirectamente, na direcção, no controlo ou no capital de uma empresa de um Estado Contratante e de uma empresa do outro Estado Contratante, e em ambos os casos, as duas



empresas, nas suas relações comerciais ou financeiras, estão ligadas por condições aceites ou impostas que difiram das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, os lucros que, se não existissem essas condições, teriam sido obtidos por uma das empresas, mas não o foram por causa dessas condições, podem ser incluídos nos lucros dessa empresa e tributados em conformidade”

Este artigo 9.º não fornece qualquer indicação sobre os métodos mais apropriados para avaliação dos preços de transferência, apenas nos indica que os preços de transferência devem ser fixados em conformidade com as condições normais do mercado.

O regime de transferências em vigor em Portugal poderá ser classificado como um dos mais exigentes a nível internacional, até mesmo quando comparado com os regimes adoptados em outros países membros da OCDE.

Pelo que se pode verificar no quadro que se segue, onde podemos ver um sumário dos principais aspectos das legislações de preços de transferência de alguns países com os quais Portugal apresenta tradicionalmente, um quadro alargado de relações económico-sociais:

País	Legislação efectiva a partir de quando?	Aplicação do princípio de plena concorrência?	Existe obrigação de manter documentação?	Qual é a data da entrega ou preparação da documentação?	Está em linha com as orientações da OCDE?	Existem penalidades aplicáveis?	Existem acordos prévios de preços de transferência?
<b>Alemanha</b>	1983	Sim	Não, mas é recomendável, já que a Adm. Fiscal espera que exista.	N/A	Sim, contudo existem algumas importantes excepções.	Sim	Sim
<b>Brasil</b>	1997	Não necessariamente	Não	É necessária a preparação até 30 Junho após o término do ano fiscal	Não necessariamente	Sim	Não, mas existem alguns pedidos vinculativos.
<b>Espanha</b>	1996	Sim	Não, mas é recomendável, já que a Adm. Fiscal espera que exista.	N/A	Sim, contudo existem algumas importantes excepções.	Não	Sim, para acordos prévios unilaterais apenas.
<b>E.U.A</b>	1968, excepto acordos de partilha de custos (1996)	Sim	Sim	É necessária a preparação, até ao 15º dia do 9º mês após o término do ano fiscal	Sim, contudo existem algumas importantes excepções.	Poderão ir até 20% - 40% do imposto adicional devido	Sim
<b>Reino Unido</b>	Jun-98	Sim	Sim	É necessária a apresentação da documentação após pedido da Adm. Fiscal	Sim, contudo existem algumas importantes excepções.	Poderão ir até 100% do imposto adicional devido + multa Fixa	Sim
<b>Portugal</b>	Períodos fiscais iniciados em, ou a partir, de 1 de Janeiro 2002.	Sim	Sim	É necessária a apresentação da documentação após pedido da Adm. Fiscal	Sim, contudo existem algumas importantes excepções.	Sim	Sim, embora só serão regulamentados no médio prazo.

**ILUSTRAÇÃO 2: PRINCIPAIS ASPECTOS DAS LEGISLAÇÕES DE PREÇOS DE TRANSFERÊNCIA DE ALGUNS PAÍSES COM OS QUAIS PORTUGAL APRESENTA TRADICIONALMENTE, UM QUADRO ALARGADO DE RELAÇÕES ECONÓMICO-SOCIAIS. (GOLDSZAL, 1989, P. 102)**

Em Portugal os preços de transferência têm assumido uma importância evidente após a publicação da Lei nº 30-G/2000, de 29 de Dezembro, nomeadamente, por força do preceituado no artigo 57º do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Colectivas (CIRC) – actualmente, artigo 63º do mesmo código e regulamentado pela Portaria 1446 – C de 2001 – no qual se consagrou legislação objectiva sobre o tema, baseada nas orientações da OCDE, e apenas aplicável, a períodos de tributação com início em, 1 de Janeiro de 2002.

Na realidade a norma Portuguesa ultrapassa a questão da tributação a empresas multinacionais, uma vez que abrange também as transacções entre entidades domésticas onde existam relações especiais, que podem fazer com que exista diferenças entre o valor das transacções e o preço de plena concorrência. Isto é o *“caso de operações que transfiram a base tributável entre dois contribuintes de IRC, um dos quais esteja sujeito a um regime mais favorável ou apresente prejuízos que possam compensar esse acréscimo de rendimento, ou de operações que transfiram matéria colectável entre o IRC e o IRS (Imposto sobre o rendimento de pessoas singulares), aproveitando, consoante os casos, a taxa efectiva mais baixa num ou outro.”*(Andrade, 2002, p. 331)

Terá que se reter que um dos conceitos chave e requisito essencial para aplicação deste artigo é a existência de relações especiais entre entidades contratantes, quer sejam estas residentes em território Português e sujeitas a IRC ou não.

O conceito de relações especiais vem estabelecido no Artigo 63º, nº4, do Código do Imposto sobre Rendimentos das Pessoas Colectivas (CIRC). Em termos gerais, as relações especiais são definidas em função da relação de participação ou em função de relações económicas estabelecidas.

Sendo assim, e segundo o artigo, entende-se que estamos perante uma relação especial quando, uma entidade tenha “o poder de exercer, de forma

directa ou indirecta, influência significativa nas decisões de gestão, da outra, o que se considera verificado, designadamente, entre<sup>1</sup>:

- a) *“Uma entidade e os titulares do respectivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto,”*<sup>2</sup>
- b) *Entidades em que os mesmos titulares do respectivo capital, respectivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, directa ou indirectamente, uma participação não inferior a 10% do capital ou dos direitos de voto,”*<sup>3</sup>
- c) *Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, e respectivos cônjuges, ascendentes e descendentes;*
- d) *Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direcção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha recta,”*<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> É de salientar que o artigo não diz que existem apenas estas relações especiais nas aqui enumeradas, estas são-no apenas a título exemplificativo.

<sup>2</sup> Corresponde a uma relação de simples participação face ao Código das Sociedades Comerciais, ou, eventualmente, se biunívoca, configurativa de participações recíprocas. No primeiro caso, apenas dá azo a deveres de comunicação, no segundo, para além destes, surge a proibição de aquisição de novas quotas ou acções na outra sociedade – artigos 483.º a 485.º do citado Código. Não se exige, todavia, no âmbito do regime de preços de transferência, que uma sociedade participe no capital (ou nos direitos de voto) da outra, é suficiente que os titulares do capital (ou dos direitos de voto) sejam comuns, relevando também o vínculo conjugal e o parentesco em linha recta (ascendentes e descendentes), ou seja, são globalmente consideradas as participações detidas pelo conjunto do agregado familiar. (Martins A. C., Maio, 2009, pp. 33-34)

<sup>3</sup> As situações previstas na alínea a) e b) reportam-se a ligações entre entidades por via da titularidade do Capital Social (ou dos direitos de voto) englobando nos titulares do capital, para além naturalmente das pessoas colectivas, não apenas os casos em que essa titularidade se verifica na mesma pessoa física, mas também aqueles em que se verifica em pessoas com relações familiares próximas (cônjuges, descendentes e ascendentes) e incluindo também as situações de participação indirecta. (Castro, p. 18)

<sup>4</sup> As alíneas c), d) referem-se a casos de relações especiais por via dos órgãos de administração, direcção, gerência e fiscalização das entidades, também com inclusão dos respectivos cônjuges, descendentes e ascendentes. (Castro, p. 19)

- e) *Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;*<sup>5</sup>
- f) *Empresas que se encontrem em relação de domínio*<sup>6</sup>, nos termos em que esta é definida nos diplomas que estatuem a obrigação de elaborar demonstrações financeiras consolidadas;<sup>7</sup>
- g) *Entidades entre as quais, por força das relações comerciais, financeiras, profissionais ou jurídicas entre elas, directa ou indirectamente estabelecidas ou praticadas, se verifica situação de dependência no exercício da respectiva actividade, nomeadamente quando ocorre entre si qualquer das seguintes situações:*

1) *O exercício da actividade de uma depende substancialmente da cedência de direitos de propriedade industrial ou intelectual ou de know-how detidos pela outra;*

2) *O aprovisionamento em matérias - primas ou o acesso a canais de venda dos produtos, mercadorias ou serviços por parte de uma dependem substancialmente da outra;*

3) *Uma parte substancial da actividade de uma só pode realizar-se com a outra ou depende de decisões desta;*

4) *O direito de fixação dos preços, ou condições de efeito económico equivalente, relativos a bens ou serviços transaccionados, prestados ou*

---

<sup>5</sup> Estes tipos contratuais implicam uma relação de grupo *stricto sensu*, sob a égide do Título VI (sociedades coligadas), Capítulo III (sociedades em relação de grupo) do Código das Sociedades Comerciais, sujeitando as partes contratantes a uma direcção unitária comum. (Cfr. Artigos 493.º a 508.º do Código da Sociedades Comerciais)

<sup>6</sup> De acordo com o artigo 486.º Do Código das Sociedades Comerciais considera-se que duas sociedades estão em relação de domínio quando uma delas, é considerada dominante, e pode exercer, directa ou indirectamente ou por sociedades ou pessoas que preencham os requisitos indicados no artigo 483.º, nº 2, sobre a outra, dita dependente, uma influência dominante.

Uma sociedade é dependente de outra se esta, directa ou indirectamente:

- a) Detém uma participação maioritária no capital;
- b) Dispõe de mais de metade dos votos;
- c) Tem a possibilidade de designar mais de metade dos membros do órgão de administração ou do órgão de fiscalização.

<sup>7</sup> As alíneas e), f) reportam-se a situações de dependência e/ou especial relacionamento entre as entidades na decorrência de acordos ou de situações que, mesmo sem acordos formais, de facto se verificam. (Castro, p. 19)

*adquiridos por uma encontra-se, por imposição constante de acto jurídico, na titularidade da outra;*

*5) Pelos termos e condições do seu relacionamento comercial ou jurídico, uma pode condicionar as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional.*

*h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças.”<sup>8</sup>*

Têm-se que chamar a atenção também para outros conceitos também eles importantes para se entender a norma de aplicação dos preços de transferência. Sendo assim, segundo a Portaria nº 1446-C/2001, no nº. 3 do seu artº. 1º.:

- *“ O termo «operações» abrange as operações financeiras e, bem assim, as operações comerciais, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenha por objecto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intra-grupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes;*
- *O termo «operações vinculadas» refere-se a operações realizadas entre «entidades relacionadas»;*
- *O termo «operações não vinculadas» refere-se a operações realizadas entre entidades independentes;*

---

<sup>8</sup> É importante esclarecer que a consideração, de que estamos, perante uma situação de relações especiais, não abrange todos os casos de relações de sujeitos passivos de IRC com entidade residentes em territórios com regime fiscal privilegiado. De facto da redacção da alínea h) do art. 63º parece resultar claro que a mesma não abrange as situações de alguma entidade não residente em território português que eventualmente seja tributada em IRC relativamente a rendimentos considerados obtidos em Portugal segundo o art. 4º do CIRC por outras razões que não a de serem imputáveis a estabelecimento estável aqui situado. (Castro, p. 20)

- *O termo «entidades pertencentes ao mesmo grupo» refere-se a entidade ligada ao sujeito passivo por relações compreendidas em alguma das alíneas a) a f) do nº 4 do artigo 63.º do Código do IRC.»*

Com o termo “operações” o legislador quis de uma forma abrangente incluir “todos os relacionamentos de motivação e/ou incidência económica entre duas ou mais entidades”(Castro, p. 16).





## **Capítulo II – Princípios fundamentais para os preços de transferência**

Os preços de transferência são de elevada importância, tanto para as administrações fiscais como para os contribuintes uma vez, que determinam as receitas e as despesas e, conseqüentemente, os lucros tributáveis das empresas em situação de relações especiais.

Pelo que esta norma se baseia em dois princípios, o princípio da independência e o princípio da comparabilidade.

### **A. Princípio da independência (plena concorrência)**

Este princípio pressupõe que as empresas sejam juridicamente independentes, ou a estas assimiladas, como os estabelecimentos estáveis.

Este princípio “tem como objectivo auxiliar as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais, apontando os meios que permitem mutuamente alcançar soluções satisfatórias para os problemas de preços de transferência, reduzindo ao mínimo os conflitos entre as diversas Administrações Fiscais e entre as Administrações Fiscais e as empresas multinacionais.”(Pires, 2006, p. 27)

O modelo da OCDE, vêm estabelecer que, do ponto de vista fiscal o único factor admissível para a determinação dos termos e condições praticados nas transacções estabelecidas entre entidades relacionadas, deve ser a substância económica.

Pelo que o artigo 9.º do Modelo de Convenção Fiscal sobre o Rendimento e o Património da OCDE, vem estipular que as empresas que estiverem a praticar condições diferentes das que seriam estabelecidas entre empresas independentes, então os lucros que seriam obtidos se aquelas condições não existissem deverão ser acrescidos aos lucros declarados pela empresa que

dessas condições especiais está a beneficiar, devendo ser tributados em conformidade.

Quando as empresas independentes efectuam transacções entre si, as condições das suas relações comerciais e financeiras são regidas, em regras, pelos mecanismos de mercado. Quando se trata de empresas relacionadas isto muitas vezes não se verifica, os mecanismos de mercado não influenciam directamente os preços dessas transacções, apesar de as empresas procurarem por vezes reproduzir essa dinâmica.

Muitas vezes também se verifica que as entidades relacionadas produzem de forma integrada bens altamente especializados (bens incorpóreos únicos) e que não se encontra meios de comparação com entidades independentes e por isso torna-se difícil e complexa a execução deste princípio de plena concorrência.

No entanto não é apenas esta a única entrave na aplicação deste princípio. Para o aplicar as empresas teriam que avaliar as operações no mercado livre e avaliar as actividades industriais ou comerciais de empresas independentes e compará-las com as suas. No entanto as entidades teriam de conseguir recolher informações que por vezes até são de difícil interpretação e incompletas ou até mesmo difíceis de obter junto das empresas independentes por razões de confidencialidade.

Estará sempre subjacente a este princípio, a comparabilidade das transacções e de preços praticados pelas entidades independentes.

## B. Princípio da comparabilidade

Como o próprio nome indica este princípio está relacionado com a comparabilidade das transacções. O objectivo deste princípio não será o de identificar transacções idênticas mas sim transacções suficientemente semelhantes às que se encontram a ser avaliadas.

Sendo assim, para classificarmos as transacções comparáveis teremos que considerar variados factores, de entre outras características relevantes das entidades ou das transacções envolvidas, com vista a determinação do grau de comparabilidade efectiva e efectuar os ajustamentos necessários para estabelecer os princípios de plena concorrência.

As características que se podem revelar importantes para essa determinação são as seguintes:

- a) As características dos bens, direitos ou serviços<sup>9</sup>;
- b) A posição da empresa no mercado;
- c) A situação económica e financeira da empresa;
- d) As estratégias de negócio;
- e) As funções desempenhadas, os riscos incorridos e os bens empregues.

---

<sup>9</sup> “De um modo geral, as similitudes nas características dos bens ou dos serviços transaccionados são, sobretudo, relevantes para a comparação dos preços das operações vinculadas e das operações não vinculadas, revestindo-se de menor importância na comparação das margens de lucro. São as seguintes características mais relevantes, a tomar em linha de conta:

- No caso de transferências relativas a bens corpóreos:
  - As características materiais do bem;
  - A sua qualidade e fiabilidade;
  - A facilidade de aprovisionamento;
  - O volume de oferta;
- No caso de prestação de serviços:
  - A sua natureza; e
  - O volume;
- No caso de activos incorpóreos:
  - A forma da operação (concessão de uma licença ou venda);
  - O tipo de activo (patente, marca de fabrico ou processo técnico);
  - A duração e grau de protecção; e
  - As vantagens que se espera obter da utilização do activo em causa.”(Pires, 2006, pp. 44 - 45)

No entanto verifica-se que algumas destas características fazem divergir o preço de plena concorrência com o justo valor de mercado.

Exigindo assim à Administração Fiscal e aos agentes económicos, uma aprofundada análise funcional às actividades desenvolvidas. Essa análise vai desde a investigação e desenvolvimento, a concepção e fabrico de produtos, até à prestação de serviços de distribuição, comercialização ou marketing, de logística ou mesmo financeiros e de gestão.

De acordo com o artigo 1º nº 2 da Portaria 1446-C/200, de 21 de Dezembro, a aplicação deste princípio deve basear-se numa análise individualizada das operações, excepto nas que podem ser realizadas numa base agregada ou por conjunto de operações intimamente interligadas ou continuadas em que a sua desagregação levaria à perda de funcionalidade ou valor, ou quando se revele impraticável a determinação do preço para cada operação, quer pelos elevados custos associados quer pela inexistência ou insuficiência de informação sobre operações comparáveis:

- a) Fornecimento continuado de bens ou serviços;
- b) Cedência do direito de exploração de elementos incorpóreos acompanhada de outras prestações;
- c) Fixação dos preços de bens que apresentem complementaridade funcional ou identidade tipológica, como sejam os inseridos numa linha de produtos.

### **Capítulo III – Métodos de cálculo dos Preços de Transferência**

Segundo o art. 63º nº 2 do CIRC, “o sujeito passivo deve adoptar, ..., o método ou os métodos susceptíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade...”

Ou seja, o legislador Português pretende, com esta norma que “o sujeito passivo seja obrigado a testar todos os métodos para determinar aquele que melhor assegura a comparabilidade”(Andrade, 2002, p. 335). Sendo que todos os métodos têm em comum a sua base transaccional.

A determinação de preços de livre concorrência deve ser efectuada de acordo com uma metodologia específica, cujo critério fundamental é o da comparabilidade, ao mais elevado grau, com operações substancialmente análogas realizadas entre partes independentes e que é alcançável preferencialmente, sempre que possível de acordo com o nº 3 do artigo referido anteriormente, através dos métodos transaccionais seguintes: (i) o método do preço comparável de mercado, (ii) o método do preço de revenda minorado ou (iii) o método do custo majorado. Só se aplicando o método de fraccionamento do lucro, o método da margem líquida da operação ou outro, se os anteriores não poderem ser utilizados, ou quando podendo sê-lo, não permitem obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.

## **A. Métodos baseados nas operações**

Estes métodos requerem informações detalhadas de modo a poderem fornecer resultados fidedignos. Sendo o grau de confiança e a disponibilidade de informação que irão determinar a escolha do método a utilizar.

Estes métodos também são conhecidos por Métodos Tradicionais, uma vez que recorrem á comparação das operações e das condições em que são realizadas.

### **a. Método do preço comparável de mercado;**

Sobre este método dispõe o artº 6º da Portaria 1446 – C o seguinte:

- 1. A adopção do método do preço comparável de mercado requer o grau mais elevado de comparabilidade com incidência tanto no objecto e demais termos e condições da operação como na análise funcional das entidades intervenientes.*
- 2. Este método pode ser utilizado, designadamente, nas seguintes situações:*
  - a. Quando o sujeito passivo ou uma entidade pertencente ao mesmo grupo realiza uma transacção da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, com uma entidade independente no mesmo ou em mercados similares;*
  - b. Quando uma entidade independentemente realiza uma operação da mesma natureza que tenha por objecto um serviço ou um produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e em termos e condições substancialmente idênticos, no mesmo mercado ou em mercados similares.*

3. *Sempre que uma operação vinculada e uma operação não vinculada não sejam substancialmente comparáveis, o sujeito passivo deve identificar e quantificar os efeitos provocados pelas diferenças existentes nos preços de transferência, que devem ser de natureza secundária, procedendo aos ajustamentos necessários para os eliminar, de forma a determinar um preço ajustado correspondente ao de operação não vinculada comparável.*

Sendo assim este método consiste na comparação do preço da transacção de um bem ou prestação de serviço praticado por uma empresa independente com o preço praticado em empresas associadas.

Só na existência de diferenças é que se poderá por em causa a aplicação do princípio da independência ou de plena concorrência.

Sendo que uma operação em mercado aberto só será comparável para efeitos de aplicação deste método se nenhuma das diferenças entre as operações que se encontram a ser analisadas for susceptível de influenciar de modo sensível o preço do mercado aberto, ou se for possível aplicar ajustamentos precisos para eliminar os efeitos materiais dessas diferenças.

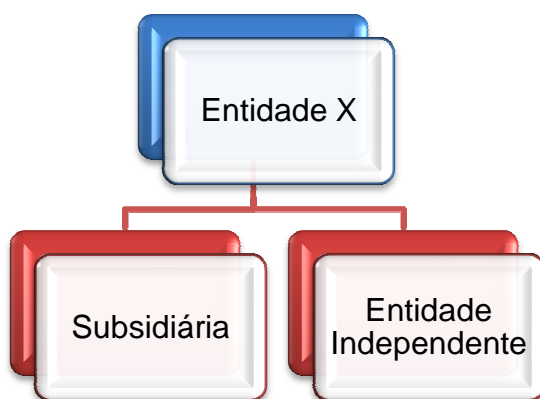
O Método do preço comparável de mercado é considerado o método mais fiável e directo desde que exista informação suficiente no mercado sobre as operações comparáveis. Por consequência, neste caso, deve ser dada preferência a este método sobre todos os demais.

Poderão surgir dificuldades na identificação de operações comparáveis uma vez que os preços são influenciados por diversos factores nomeadamente as quantidades contratadas (poderão significar que se uma empresa comprou mais também obtenha descontos superiores), a qualidade e condições definidas para a transacção, o uso da marca e o período da venda.

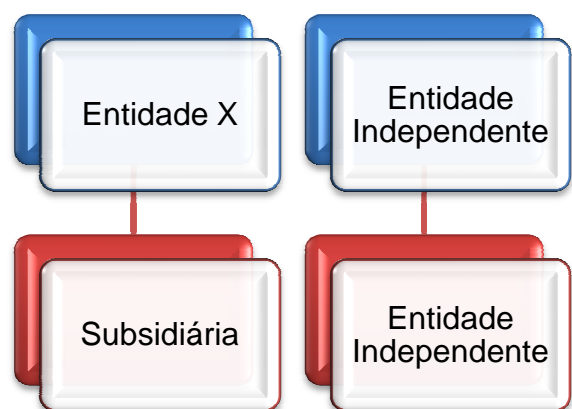
A própria OCDE reconhece que, na realidade, é rara a existência de comparáveis exactos, sugerindo nesses casos a aplicação dos ajustamentos,

sem que, contudo, seja feita alguma referência quanto à forma como esses ajustamentos podem ser feitos.

Existem duas possibilidades de comparação, fazendo-se através de comparáveis internos, em que idênticos produtos são vendidos a entidades independentes nas mesmas condições que são vendidos a entidades relacionadas (Ilust.1) e através de comparáveis externos, que se verifica quando, idênticos produtos são vendidos entre entidades independentes, nas mesmas condições que são vendidos a entidade relacionadas (Ilust.2).



**ILUSTRAÇÃO 3: COMPARÁVEL INTERNO**



**ILUSTRAÇÃO 4: COMPARÁVEL EXTERNO**

b. Método do preço de revenda minorado:

Se não for possível a aplicação do método anterior deverão as administrações fiscais calcular o reajuste a aplicar ao contribuinte por referência ao preço de revenda, depois de deduzir uma margem de lucro apropriada. (Gonçalves, Análise à problemática dos preços de transferência, Junho de 2004, p. 42)

Sendo assim ao método de preço de revenda minorado refere-se o artº. 7º da Portaria, nos seguintes termos:

1. *“A aplicação do método de revenda minorado tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo numa operação realizada com uma entidade independente, tendo por objecto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação*



*de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por uma terceira entidade numa operação comparável e com igual nível de representatividade comercial.*

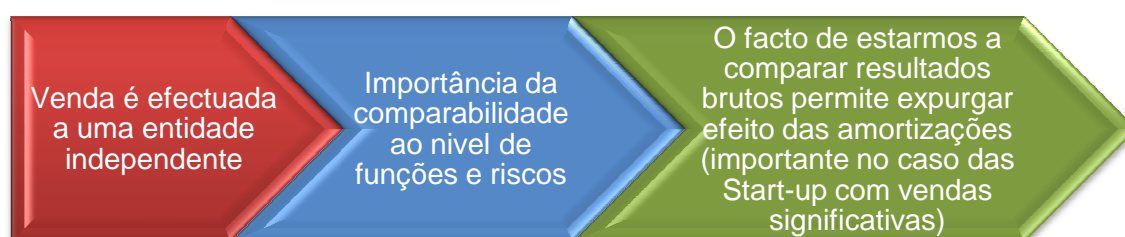
- 2. A margem de lucro bruto comparável pode ser determinada tomando como base de referência a margem sobre o preço de revenda praticada numa operação não vinculada comparável efectuada por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.*
- 3. A margem de lucro bruto deve possibilitar ao sujeito passivo a cobertura dos seus custos de venda e outros custos operacionais e proporcionar ainda um lucro que, em condições normais de mercado, constitua para uma entidade independente uma remuneração apropriada, tendo em conta as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos.*
- 4. Quando as operações não são substancialmente comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças têm efeito significativo sobre a margem bruta, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, de forma a determinar a cobertura de custos e uma margem de lucro ajustada correspondente à de operação não vinculada comparável.”*

Neste método o ponto de partida é o preço a que é revendido um produto adquirido a uma empresa associada. A esse preço (preço de revenda) é deduzida uma margem bruta adequada (a “margem sobre o preço de revenda”), que traduz o montante a partir do qual o revendedor poderia cobrir os seus custos de venda e outros custos operacionais e, tendo em conta as funções assumidas (considerando os activos utilizados e os riscos contraídos), realizar um lucro apropriado, isto é, um nível de lucro que, em condições normais de mercado, constituiria para uma entidade independente uma remuneração apropriada.

Este método é mais utilizado em empresas distribuidoras, assentando numa comparabilidade das funções, podendo existir dificuldades quando o distribuidor acresce valor substancial ao produto.

Sendo que o preço de transferência será o que irá permitir à subsidiária obter, na venda a uma entidade não relacionada, uma margem bruta equivalente á que seria obtida por uma entidade independente.

A este método, estão subjacentes os seguintes elementos:



Para a aplicação deste método são necessárias a existência de três condições cumulativas que são:

- Existência de um preço de revenda determinável e o espaço de tempo que medeia entre cada transacção seja razoável (próximo);
- O valor acrescentado pela empresa compradora seja irrelevante, no que respeita às condições físicas do bem;
- E o preço do bem não seja alterado, de forma indeterminável, pela sua revenda agregada e pelo direito de utilizar uma marca registada.

No que diz respeito às comparações destinadas à aplicação do método do preço de revenda minorado, os ajustamentos necessários à tomada em consideração das diferenças entre produtos são menos numerosos do que normalmente sucede com o método do preço comparável de mercado, porque as diferenças menos significativas entre os produtos são menos susceptíveis de ter incidência sensível sobre as margens de lucro do que os preços.

c. Método do custo majorado:

Quando as vendas das empresas do grupo são apenas representadas por transacções internas, não é possível aplicar os métodos anteriores, por ausência de transacções independentes, devendo então utilizar-se o método do preço de custo. (Gonçalves, Análise à problemática dos preços de transferência, Junho de 2004, p. 42)

Rege-se a este propósito o artº. 8º da Portaria, segundo o qual,

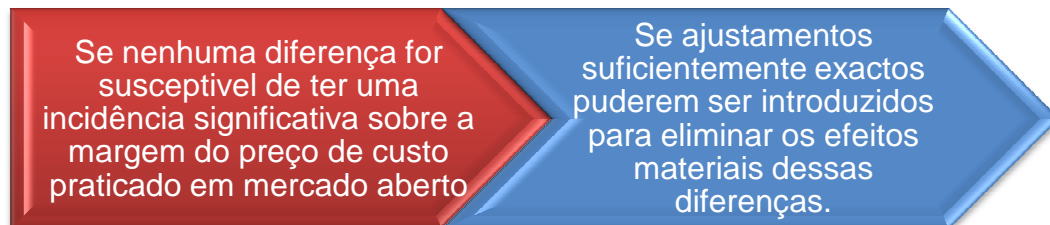
1. *“A aplicação do método do custo majorado tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de um produto ou serviço fornecido numa operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável.*
2. *A margem de lucro bruto adicionada aos custos pode ser determinada tomando como base de referência a margem de lucro bruto praticada numa operação não vinculada comparável efectuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente, devendo, em qualquer dos casos, as referidas entidades exercer funções similares, utilizar o mesmo tipo de activos e assumir idênticos riscos, bem como, preferencialmente, transaccionar produtos ou serviços similares com entidades independentes e adoptar um sistema de custeio idêntico ao praticado na operação comparável.*
3. *Sempre que as operações não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças produzam um efeito significativo sobre a margem de lucro bruto, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, de forma a determinar a margem bruta ajustada correspondente à de operação não vinculada comparável.”*

Assim como indica Alexandra Coelho Martins (2009,p70), o ponto de partida para este método, é constituído pelo valor dos custos incorridos por um fornecedor de bens ou serviços não associado, a um comprador, parte de uma transacção vinculada. Ou seja, ao referido valor adiciona-se uma margem adequada, determinada em função da comparação das margens obtidas, em actividades similares ou análogas, por entidades independentes, tendo em

conta a análise das funções desempenhadas e as condições do mercado. É normalmente utilizado para transacções relativas a produtos semi-acabados ou fornecimentos contínuos e prolongados.

Este método revela-se o mais adequado, no caso de venda de produtos semi-acabados entre empresas relacionadas, no quadro de acordos celebrados entre «entidades relacionadas» com vista à fruição, em comum, de equipamentos ou ao aprovisionamento a longo prazo, ou quando a operação vinculada consiste na prestação de serviços. (Pires, 2006, p. 94)

É possível a comparação entre uma operação não vinculada com uma operação vinculada se uma das duas condições seguintes for satisfeita:



## **B. Métodos baseados no lucro das operações**

Estes métodos surgiram em resposta às dificuldades de avaliação das operações sobre bens incorpóreos pelos métodos tradicionais. Deixando para segundo plano o aspecto transaccional, apelam mais directamente às características e ao papel das entidades intervenientes.

Os métodos baseados no lucro das operações consistem em tomar em consideração os lucros realizados na sequência de certas operações vinculadas como nos indica (Pires, 2006, p. 105).

Sendo raro a existência de empresas que realizem operações, em que o lucro é uma condição para a existência dessas mesmas operações. No entanto os lucros obtidos são importantes para verificar se as operações vinculadas foram afectadas por condições diferentes das que teriam sido praticadas entre empresas independentes, em circunstâncias iguais.

### **a. Método do fraccionamento do lucro:**

Sobre o método agora em análise, o artº. 9º da Portaria dispõe o seguinte.

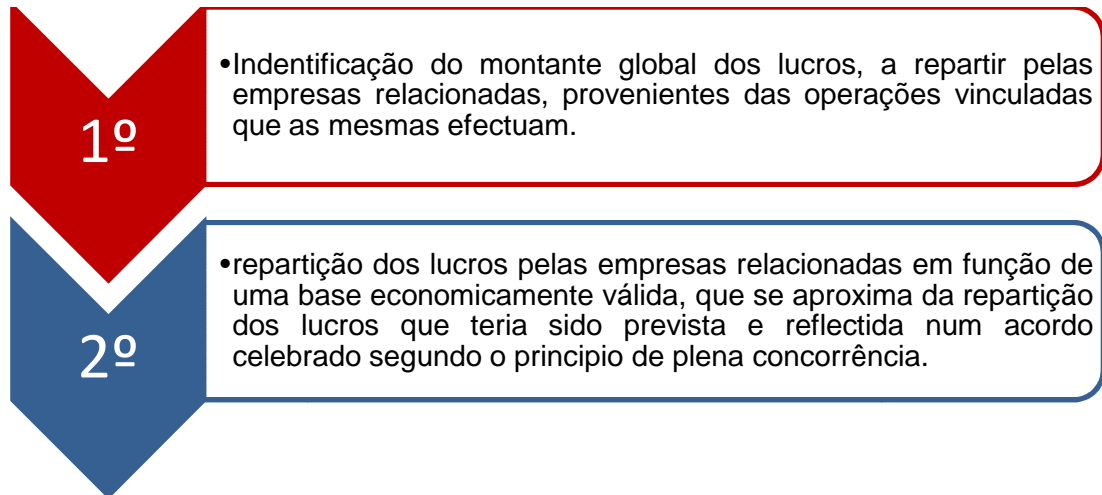
1. *“O método do fraccionamento do lucro é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas de forma integrada entre as entidades intervenientes.*
2. *A modalidade de aplicação do método admitida consiste em determinar o lucro global obtido pelas partes intervenientes nas operações vinculadas e, de seguida, proceder ao seu fraccionamento entre aquelas entidades, tendo como critério o do valor relativo da contribuição de cada uma para a realização das operações, considerando para esse efeito as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos por cada uma e, bem assim, tomando como referência dados externos fiáveis que indiquem como é que entidades independentes exercendo*

*funções comparáveis, utilizando o mesmo tipo de activos e assumindo riscos idênticos teriam avaliado as suas contribuições.*

3. *Em alternativa, é admitida outra modalidade de aplicação do método, a qual consiste no fraccionamento do lucro global das operações em duas fases:*
  - a. *Na primeira, a cada uma das entidades intervenientes é atribuída uma fracção do lucro global que reflecta a remuneração apropriada susceptível de ser obtida com o tipo de operações que realiza, determinando-se a partir de dados comparáveis sobre as remunerações normalmente obtidas por entidades independentes quando realizam operações similares e tendo em consideração as funções exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos;*
  - b. *Na segunda, procede-se ao fraccionamento do lucro ou do prejuízo residual entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição, tendo em conta as funções relevantes exercidas, os activos utilizados e os riscos assumidos e recorrendo, para o efeito, à informação externa disponível que forneça indicações sobre o modo como partes independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, sendo o lucro assim atribuído utilizado para determinar o preço.*
4. *Este método pode ser utilizado sempre que:*
  - a. *As operações vinculadas revelem um elevado grau de integração, tornando difícil avaliar as operações de forma individualizada;*
  - b. *A existência de activos incorpóreos de elevado valor e especificidade torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita a aplicação dos restantes métodos.*
5. *Sempre que as operações realizadas não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes, e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na análise do fraccionamento do lucro, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, de forma a determinar a repartição do lucro global*

*correspondente à de operações complexas ou séries de operações não vinculadas comparáveis”.*

Este método consiste em:



Uma das vantagens deste método, está relacionada com o facto de não se basear directamente em operações comparáveis, podendo ser aplicado em casos em que não seja possível encontrar operações semelhantes.

“A repartição dos lucros assenta sobre a divisão funcional entre as próprias empresas relacionadas, sendo os dados externos provenientes de empresas independentes relevantes, sobretudo para determinar o valor que a participação de cada empresa relacionada incorpora nas operações, e não para determinar directamente a repartição dos lucros.”(Pires, 2006, p. 109)

Este método torna-se assim mais flexível, pois tem em atenção as situações específicas de cada entidade relacionada, ao mesmo tempo que constitui uma aproximação à plena concorrência, reflectindo o que as empresas independentes teriam feito se fossem confrontadas com circunstâncias semelhantes.

Uma outra vantagem deste método é o facto de existir uma menor possibilidade de uma das entidades ficar com um resultado extremo e improvável, quanto aos lucros realizados, pois a análise incide sobre ambas as partes da operação.

No entanto este método também contém algumas desvantagens. Uma das desvantagens é o facto de os dados externos do mercado não apresentarem uma ligação tão estreita com as operações vinculadas como os dados utilizados nos outros métodos. Ou seja quanto mais delicada for a ligação, tanto mais subjectiva será a consequente repartição dos lucros.

Uma outra desvantagem prende-se com as dificuldades suscetíveis pela aplicação deste método. À primeira vista, afigura-se mais acessível para os contribuintes e administração fiscal uma vez que tende a apoiar-se menos em informações relativas a empresas independentes, mas no entanto ambos podem ter dificuldades em obter informações de empresas estrangeiras pertencentes ao grupo.

Este método é recomendável quando se está perante operações ou séries de operações vinculadas de grande complexidade, realizadas de forma integrada pelas entidades intervenientes, e ainda nas situações em que estejam envolvidos activos incorpóreos de elevado valor e especificidade, que torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita o recurso a qualquer um dos restantes métodos.

b. Método da margem líquida da operação.

O artº. 10 da Portaria 1446-C/2001, dispõe o seguinte

1. *O método da margem líquida da operação baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtido por um sujeito passivo numa operação ou numa série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquido obtida numa operação não vinculada comparável efectuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.*
2. *A margem de lucro líquido é calculada relativamente a um indicador apropriado, de acordo com as circunstâncias e características de cada operação, bem como a natureza da actividade, podendo ser*



*representado pelas vendas, custo ou activos utilizados, ou outra grandeza relevante.*

- 3. Sempre que as operações ou as empresas nelas intervenientes não sejam comparáveis em todos os aspectos considerados relevantes e as diferenças identificadas produzam um efeito significativo na margem de lucro líquido das operações, o sujeito passivo deve fazer os ajustamentos necessários para eliminar tal efeito, de forma a determinar a margem de lucro líquido ajustada, correspondente à de operação não vinculada comparável”.*

Este método apresenta alguma semelhança com o método do “custo majorado” e ao do “preço de revenda minorado” uma vez que consiste em determinar, a partir de uma base apropriada, a margem de lucro líquida obtida por um contribuinte numa operação vinculada, tendo que ser aplicados em harmonia com as modalidades previstas nestes métodos. Isto significa que a margem líquida da operação vinculativa, deve ser determinada teoricamente, tendo como ponto de referência a margem líquida que o mesmo contribuinte realiza a título de operações não vinculadas comparáveis.

Uma das vantagens deste método reside no facto de as margens líquidas (por exemplo, o lucro de exploração em relação às vendas, o rendimentos dos activos, ou outros indicadores do lucro líquido) serem menos sensíveis às diferenças que afectam as operações do que são os preços utilizados no método do preço comparável em mercado aberto.

## **Acordos de partilha de custos/ Acordos de prestação de serviços intra grupo**

Paralelamente à definição dos métodos de determinação do preço de plena concorrência, o legislador fiscal português definiu um regime excepcional, a aplicar às relações entre entidades relacionadas, que se limitem a acordos de partilha de custos e não sejam consideradas transacções comerciais *strictu sensu*, como também aos acordos de prestação de serviços estabelecidos intra grupo:

### Acordos de partilha de custos

Os acordos de partilha de custos pressupõem a repartição dos custos e dos riscos de produzir, desenvolver ou adquirir bens, direitos ou serviços, entre as entidades relacionadas, de forma proporcional às vantagens ou benefícios que cada uma espera vir a retirar da sua participação em tal acordo, sem o pagamento de qualquer contraprestação adicional.

A possibilidade de estabelecer um acordo de partilha de custos depende da existência de equivalência de valor entre contribuições das várias entidades relacionadas que o subscrevem e o valor de idênticas contribuições por parte de uma entidade independente em situações comparáveis. Caso tal não se verifique, deverá existir uma compensação adequada de modo a que seja restabelecido o equilíbrio.

Contudo, para que uma sociedade seja considerada participante deste tipo de acordos, deverá existir, da sua parte, a expectativa de beneficiar da própria actividade objecto do acordo (v.g. economias de escala, melhoria de produtividade). Caso contrário, tratar-se-á de uma prestação de serviços realizada por uma entidade em benefício de outra.

### Acordos de prestação de serviços intra grupo

No âmbito destes acordos podem incluir-se, entre outras, actividade de natureza administrativa, técnica, financeira ou comercial, com a salvaguarda de que os serviços previstos no acordo comportem um valor económico relevante

para os respectivos destinatários, que justifique o pagamento de um preço ou a assunção de um encargo nos mesmos termos que seriam estabelecidos com uma entidade independente.

Na determinação do preço deve ser adoptado o método directo, sempre que os custos sejam individualizáveis. Caso contrário, pode ser adoptado o método indirecto, repartindo os custos globais de serviços prestados pelas várias entidades do grupo com base numa repartição adequada, eventualmente em função das vendas, margens de lucro brutas, despesas com pessoal, etc.

Como se pode verificar o legislador não quis intervir objectivamente na escolha do método a adoptar, não só pelas dificuldades e riscos inerentes a tal escolha face à multiplicidade de situações concretas que poderão verificar-se no “mundo real” não compatíveis com métodos teórico - jurídicos que acabariam certamente por não prever todas as situações emergentes, preferindo assim o legislador por indicar apenas algumas pistas que deverão condicionar a opção das entidades, deixando ao livre arbítrio de cada uma a selecção do método a adoptar.(Gonçalves, Preços de transferência, Julho de 2004, p. 25)

## **Ajustamentos ao lucro tributável**

A legislação portuguesa prevê, no seu art.63º nº8, regulamentado pelo nº1 do art. 3º da portaria nº1446-C/2001 de 21 de Dezembro, que o sujeito passivo deve efectuar as necessárias correcções positivas na determinação do lucro tributável, pelo montante correspondente aos efeitos fiscais imputáveis a essa inobservância. Ou seja, sempre que numa operação vinculada com entidades não residentes, o preço não vá de encontro com o princípio da plena concorrência o sujeito passivo deve na sua declaração do modelo 22 fazer uma correcção positiva para que o lucro tributável determinado não seja diferente do que se apuraria na ausência de relações especiais.

No entanto quando se trata de operações vinculadas em que intervenham um sujeito passivo e uma entidade residente em território português e os preços utilizados difiram dos que seriam normalmente acordados por entidades independentes, pode a Direcção-Geral dos Impostos efectuar correcções ao lucro tributável que sejam necessárias para que o respectivo montante corresponda ao que teria sido obtido se a operação se tivesse realizado numa situação normal de mercado.

## Capítulo IV – Apresentação da empresa

### Dados da Empresa

Denominação	Preceram, Industrias de Construção S.A., doravante designada apenas por Preceram ou Empresa
Sede	Pombal
Localização do Estabelecimento Estável	LUGAR TRAVASSO, APTD. 31
Nº Contribuinte	502 841 591
Forma Jurídica	Sociedade Anónima
Matricula	
Capital Social	1.500.000€
Objecto Social	Produção de produtos cerâmicos certificados para a indústria da construção; comercialização de matérias-primas (tijolos, telhas, abobadilhas cerâmicas, argila expandida (L.E.C.A – Lightweight Expanded Clay Aggregate), e termoargila.
CAE REV3	23321
Início de Actividade	24-04-1992
Volume de Negócios nos Últimos Cinco Exercícios	2009 – 6.246.689€ 2008 – 6.857.493€ 2007 – 6.504.215€ 2006 – 6.099.623€ 2005 – 5.758.651€
Sujeito à consolidação contabilística e/ou Fiscal	Não

**ILUSTRAÇÃO 5: DADOS DA EMPRESA PRECERAM**

## **Origem da Empresa**

A Preceram é uma empresa familiar que surgiu em 1992 fruto de uma fusão de cinco empresas. Com capital exclusivamente nacional e integrada no sector da cerâmica estrutural a Preceram, S.A. é actualmente o maior produtor de tijolo cerâmico em Portugal.

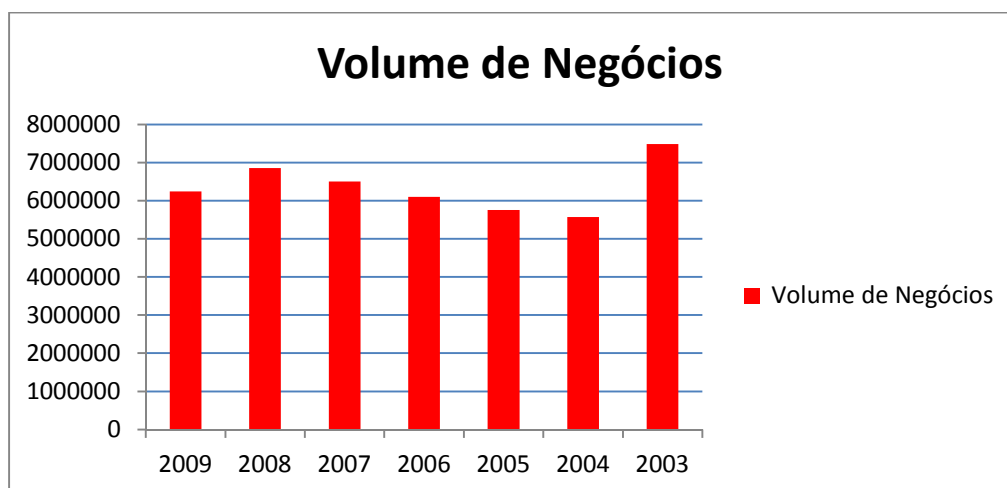
Dedicando-se à produção de produtos cerâmicos certificados para a indústria da construção e comercialização de matérias-primas.

Esses produtos incluem tijolos, telhas, abobadilhas cerâmicas, argila expandida (L.E.C.A. - Lightweight Expanded Clay Aggregate) e termoargila. A unidade de produtos em betão inclui uma divisão de produção de vigotas pré - esforçadas para pavimentos e uma divisão de pré-fabricação pesada. Nesta última efectua os estudos, projectos e executa estruturas em betão armado, nomeadamente naves industriais.

A empresa dispõe das suas próprias explorações de matérias-primas na zona de Pombal possuindo importantes reservas na zona de Oliveira do Bairro, a partir das quais abastece a grande maioria dos fabricantes deste tipo de produtos localizados no Norte do país e ainda a sua fábrica de argila expandida, Argex.

### Evolução do volume de negócio

O gráfico que se segue pretende demonstrar a evolução do volume de negócios da Preceram.



**ILUSTRAÇÃO 6 – EVOLUÇÃO DO VOLUME DE NEGÓCIOS**

Ano	2009	2008	2007	2006	2005	2004
Variação do volume de negócios (%)	-8,9	5,43	6,63	5,92	3,35	-25,54

Como é do conhecimento geral, o sector da Construção Civil e Obras Publicas influencia a evolução de outros sectores de actividade entre eles o sector de fabricação de materiais de construção.

Sendo assim, as tendências negativas ou positivas que venham a ocorrer nesse mesmo sector, reflectir-se-ão inevitável em todos os seus segmentos de actividade, constatando-se, também, que a evolução deste sector específico muito influencia a tendência da economia global.

Neste âmbito, salienta-se que, já em 2007, eram visíveis sinais precursores da crise que se avizinhava e, nos finais de 2008, ocorreu em simultâneo, a nível mundial, uma série de tensões de natureza económica, financeira e cambial em proporções relativas pouco definidas, originando uma profunda e sincronizada recessão internacional.

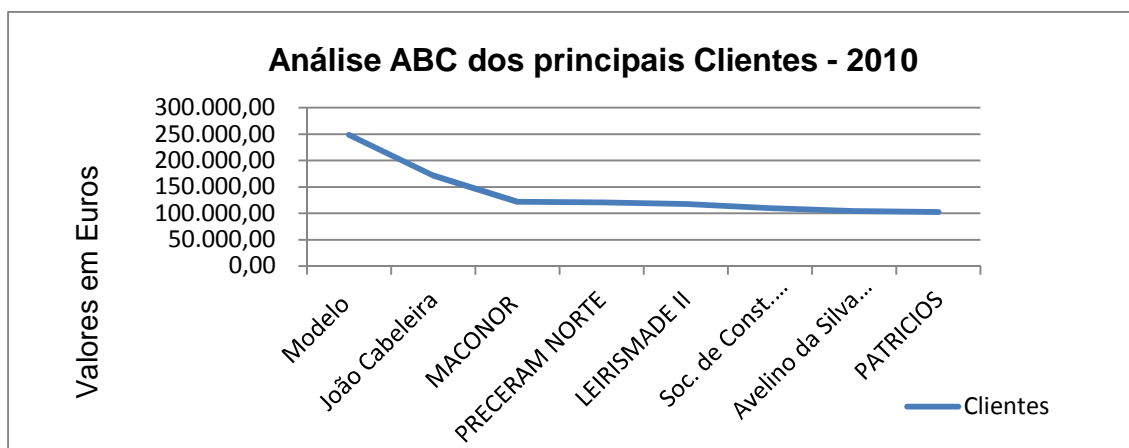
E pode-se constatar os sinais dessa crise no sector da construção no ano de 2009 uma vez que o volume de negócios da Preceram em relação a anos anteriores diminuiu.

### Principais Clientes

Os principais clientes da Preceram são as empresas de materiais de construção entre outras, sendo que as mais conhecidas e com volume de compras superior a 100.000,00€ são:

- Modelo – Distribuição de Materiais de construção, S.A.;
- João Paulo Duarte Cabeleira
- Maconor - Mat. Const. Decoração, SA
- PRECERAM NORTE - Cerâmicas, S.A (uma das empresas do Grupo Preceram – e uma das operações vinculativas consideradas neste estudo)
- Leirismade II - Mat. Const. e Representações, Lda
- Sociedade de Construções José Coutinho, S.A.
- Avelino da Silva Correia & Filhos, SA
- Patrícios, S.A.

Ainda a este nível é visível a concentração do negócio como se poderá observar no gráfico que se segue:



**ILUSTRAÇÃO 7: ANÁLISE ABC DOS PRINCIPAIS CLIENTES**



### Breve análise do sector onde a Preceram se insere

O sector da Cerâmica é um sector industrial com características muito próprias, sendo especialmente organizado e coeso e tendo vindo a realizar um esforço indiscutível de modernização e inovação tecnológica. Esse esforço está igualmente presente na gestão de resíduos industriais, onde se verifica alguma evolução na redução de desperdícios de materiais e quebras de produção e na valorização dos resíduos obtidos directamente a partir do processo de fabrico.

Conforme se pode reparar no quadro que se segue, a Preceram em relação ao seu sector de actividade tem vindo a melhorar a sua performance tendo em 2009 se situado entre as 25% das melhores empresas do sector.

No entanto a evolução do próprio sector de actividade tem vindo a diminuir devido á crise que se tem verificado no sector da construção civil e que se tem acentuado desde 2008. Também podemos verificar que o número de empresas deste sector de actividade tem vindo a diminuir.

Quadro de Comparação da Empresa com o sector de actividade					
Taxa de variação das vendas e prestação de serviços	Preceram	Nº de empresas	Q1	Q2	Q3
Fabricação de Tijolo					
2007	6,63	73	-18	5,03	14,34
2008	5,43	72	-42,2	-9,75	5,64
2009	-8,9	65	-60,72	-27,02	-11,03

**ILUSTRAÇÃO 8: COMPARAÇÃO DA EMPRESA COM O SECTOR DE ACTIVIDADE**

## **Entidades em relação especial**

### Caracterização do Grupo Preceram

A Preceram, Industria de Construção, S.A., é uma empresa que se dedica, a título principal, à produção de tijolo, onde é líder de mercado.

Detêm participações por via directa e indirecta, em várias empresas que actuam no mesmo sector de actividade, algumas concorrentes e outras integradas ex-ante e ex-poste no circuito produtivo.

Na sequência do desenvolvimento operacional da sua actividade, a Preceram estabelece um conjunto de operações junto de entidades que se circunscrevem no perímetro do Grupo e que, conseqüentemente, se definem como entidades em relação especial, de acordo com o estatuído legalmente.

Nas relações comerciais com as empresas participadas foram praticados preços de mercado semelhantes aos estabelecidos para entidades independentes, sendo tal aferido neste trabalho através do método do preço comparável de mercado.

No quadro que se segue será detalhado por entidade, o perímetro de “relações especiais” da Preceram no que se refere às entidades com as quais foram estabelecidas operações, a percentagem de participação directa no capital social, e o respectivo enquadramento legal, a cada entidade em situação de “relações especiais”:

Entidade	NIF	% de participação directa no capital social	Enquadramento Legal
Preceram Norte, Cerâmicas S.A.	500601836	80,50%	art.º63, n.º4 alínea a)
Só Argila - Comercio de Barros, S.A.	502526793	50,00%	art.º63, n.º4 alínea a)
Argex - Argila Expandida, S.A.	506028461	20,00%	art.º63, n.º4 alínea a)
Gyptec Iberica - gessos técnicos, S.A.	508174813	15,35%	art.º63, n.º4 alínea a)
Cerâmica das Alhadas, S.A.	500061467	0	art.º63, n.º4 alínea d)
Processar - Exploração e Tratamento de Argilas, Lda.	503800848	0	art.º63, n.º4 alínea d)
Tecnargila - Argilas Técnicas, Lda	503945471	0	art.º63, n.º4 alínea d)

**ILUSTRAÇÃO 9: IDENTIFICAÇÃO DAS ENTIDADES COM A QUAL ESTABELECE “RELAÇÕES ESPECIAIS”**

Identificação das Operações Vinculadas

De seguida será detalhado, a operação vinculada associada a cada entidade em situação de “relações especiais”:

Entidade	Operação Vinculada
Preceram Norte, Cerâmicas, S.A.	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Venda de Produtos Tijolo/Termo argila/Paletes</li> <li>- Imputação de custos c/telecomunicações</li> </ul>

<b>Entidade</b>	<b>Operação Vinculada</b>
Só Argilas - Comércio de Barros, S.A.	- Imputação de custos c/telecomunicações
	- Aquisição de Serviços - Fretes

<b>Entidade</b>	<b>Operação Vinculada</b>
Argex - Argila Expandida, S.A.	- Imputação de custos c/telecomunicações
	- Aquisição de mercadoria - Argila Expandida
	- Aquisição de Matéria Subsidiária - Coque micronizado

<b>Entidade</b>	<b>Operação Vinculada</b>
Processar - Exp. e Tratamento de Argilas, Lda	- Compra de Matéria-Prima - Barro

<b>Entidade</b>	<b>Operação Vinculada</b>
Tecnargila - Argilas Técnicas, Lda	- Compra de Matéria-Prima - Barro

## Capítulo V – Analise das Operações Vinculadas

### Caracterização sumaria da actividade das entidades integradas no Perímetro das “Relações Especiais”

Preceram – Norte, Cerâmicas S.A.

Denominação	Preceram Norte, Cerâmicas, S.A.
Detentores de Capital	80,5% - Preceram, Industria de Construção S.A. 6,5% - Eng. João Mota 6,5% - Eng. Luís Mota 6,5% - Dr. Pedro Mota
Sede	Pombal
Actividade	Fabricação de Tijolo

Só Argilas, Comércio de Barros S.A.

Denominação	Só Argilas, Comércio de Barros S.A.
Detentores de Capital	50% - Preceram, Industria de Construção S.A. 50% - Preceram Norte, Cerâmicas, S.A.
Sede	Pombal
Actividade	Transporte de mercadorias e venda de barro

Argex, Argila Expandida, S.A.

Denominação	Argex, Argila Expandida, S.A.
Detentores de Capital	15% - Eng. João Mota 15% - Eng. Luís Mota 15% - Dr. Pedro Mota 35% - Só Argilas, Comércio de Barros S.A. 20% - Preceram, Industria de Construção S.A.
Sede	Pombal
Actividade	Fabricação de argila expandida (L.E.C.A – Lightweight Expanded Clay Aggregate)

## **Análise funcional**

A análise da estrutura sócio-organizacional da Preceram, bem como a apreciação das funções exercidas, dos riscos assumidos e dos activos utilizados, pretende determinar o estado de dependência da Empresa face ao Grupo em que se insere, nomeadamente quanto às entidades em relação especial.

De sublinhar que, quanto mais substanciais forem as funções realizadas, maiores os riscos assumidos e mais significativos os activos detidos, maior será a margem que a actividade da Empresa deverá gerar.

A análise funcional torna-se então uma abordagem essencial no processo de definição do grau de comparabilidade entre as operações vinculadas e as não vinculadas.

## **Caracterização das operações vinculadas e avaliação do princípio de plena concorrência**

ARGEX – ARGILA EXPANDIDA, S.A.

### ***Compra de Coque micronizado***

Valores registados em 2010

Aquisição de coque micronizado à:	2010
Argex	704.208,96€

### Breve caracterização da operação vinculada

Em 2008 a Preceram substituiu no seu processo produtivo o coque a granel pelo coque micronizado. O coque micronizado é uma matéria com muito menos humidade do que o coque a granel. O seu circuito é mais fechado visto que passa directamente do silo para o forno fazendo com que o processo de cozedura seja mais estável. Em termos de produto final há muitas vantagens em utilizar o coque micronizado, daí a decisão de ter sido introduzido no processo.

A Argex adquiriu os equipamentos para micronizar o coque, sendo que foi esta empresa, que a partir desse ano começou a vender o coque micronizado à Preceram.

Sendo assim, a Argex adquire coque a granel ao seu fornecedor, Repsol. O bem é deixado nas suas instalações em Bustos, onde sofre o processo de micronização. O preço do transporte para a Preceram em Pombal fica a cargo da empresa Argex.

As compras de coque micronizado em 2010 ascenderam a 6.287,58 toneladas por um valor global de 704.208,96€.

### Método utilizado na formação do preço

Como a Preceram só adquire coque micronizado á argex não tem portanto termo de comparação interno.

No entanto a Argex como já utilizava este tipo de material no seu processo produtivo, adquiria este material a empresa Garcia Munte e como tal podemos usar estes valores como termos de comparação. Sendo assim se analisarmos as facturas do Garcia Munte à Argex verificamos que a diferença do coque micronizado para o coque a granel é de 24,50€ que consideramos como o custo da micronização mais a margem de lucro do Garcia Munte.

Neste sentido a Argex decidiu que o valor de 25€ atribuídos para a micronização seria o preço de mercado.

Assim como podemos observar na estatística de compras da Argex de coque micronizado o valor de aquisição de coque a granel é de aproximadamente 87€/ton aos quais se adicionarmos a margem considerada pela Argex obtivemos um preço de 112€/ton.

### ***Aquisição da mercadoria – Argila Expandida***

#### **Breve caracterização da operação vinculada:**

Uma das mercadorias que a Preceram comercializa é a argila expandida que compra à Argex.

Todos os meses a Argex emite uma factura com os valores de argila expandida que a Preceram vende aos seus clientes.

Durante o ano de 2010 este valor atingiu os 185.151,60€.

#### **Método utilizado na formação do preço**

O método utilizado neste tipo de operação foi o método do preço comparável de mercado.

A Preceram não compra este tipo de mercadoria a mais nenhum fornecedor, pelo que não poderá fazer a comparação. Neste sentido, teremos que analisar pela carteira de clientes da Argex e pelos preços praticados por esta empresa. Só desta forma podemos garantir a comparabilidade. Também teremos que comparar com empresas independentes.



A Preceram dispõe de um desconto comercial de 56% sobre todos os produtos. Esta percentagem de desconto foi calculada de acordo com dois aspectos fundamentais:

- Valor comprado;
- Prazo de pagamento.

Sendo assim e como se pode verificar na listagem das vendas da Argex os clientes que têm descontos comparáveis são:

- PRESDOURO – que tem negociado um preço líquido sobre os produtos. No entanto, o desconto é de 68,27%. Chega-se a este valor uma vez que o preço tabela é de 52€ e em 2010 o preço de venda a este cliente foi de 16,50€. Mas este cliente tem um prazo de pagamento muito reduzido, sendo inferior a 30 dias. Normalmente paga ao dia 20 do mês seguinte a totalidade do mês anterior. O valor adquirido pela Presdouro à Argex em 2010 foi de 388.426,50€. Também temos que ter em atenção que o material adquirido pela Presdouro é a granel.

- PRECERAM – tem negociado um desconto de 56% sobre todos os produtos e tem um prazo de pagamento até 60 dias. O valor de mercadoria adquirida em 2010 foi de 185.151,60€. Tendo a Preceram adquirido a argila expandida em Big Bag's ou em sacos.

- MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO CUNHA GOMES – tem negociado um desconto de 50% sobre todos os produtos, sendo o prazo de pagamento superior a 90 dias. O valor de mercadorias adquiridas em 2010 pelos Materiais de Construção Cunha Gomes à Argex foi de 112.061,60€.

De acordo com a análise de Benchmarking podemos verificar que em Portugal apenas existem duas empresas que fabricam Argila Expandida e são elas a Argex – Argila Expandida, S.A. e a empresa Saint-Gobain Weber Portugal, S.A.

O indicador Return On Sales (ROS) trata-se de um indicador de eficiência operacional, especialmente sensível à análise funcional de riscos e funções.

Ao se analisar este indicador para ambas as empresas pode-se verificar que as duas empresas não são comparáveis a este nível, ou seja, os riscos e as funções exercidas por ambas as empresas são diferentes, apesar de terem o mesmo ramo de actividade não são comparáveis entre si.

	<b>Empresas Comparáveis</b>	
Volume de Negócios mil EUR	ARGEX - ARGILA EXPANDIDA, S.A.	SAINT-GOBAIN WEBER PORTUGAL, S.A.
2005	3.408,96 €	364,45 €
2006	3.721,25 €	11.056,12 €
2007	4.235,56 €	19.992,44 €
2008	4.951,55 €	51.126,53 €
<b>TOTAL</b>	<b>16.317,33 €</b>	<b>82.539,55 €</b>
Resultados Operacionais mil EUR		
2005	14,86 €	182,23 €
2006	167,45 €	-1.114,59 €
2007	73,10 €	-1.259,75 €
2008	494,43 €	-145,74 €
<b>TOTAL</b>	<b>749,84 €</b>	<b>-2.337,86 €</b>
Return-on-Sales		
2005	0%	50%
2006	4%	-10%
2007	2%	-6%
2008	10%	0%
<b>Média</b>	<b>4%</b>	<b>8%</b>

**ILUSTRAÇÃO 10: COMPARAÇÃO DA EMPRESA ARGEX COM A SAINT-GOBAIN**

Desta forma o que se pode concluir, é o facto desta operação vinculada apenas poder ser comparável através da carteira de clientes da Argex, e assim sendo, podemos dizer que os preços praticados cumprem o princípio da plena concorrência.

## SÓ – ARGILAS, COMÉRCIO DE BARRO, S.A.

### ***Aquisição de Frete***

#### Breve caracterização da operação vinculada:

A Só Argilas é uma empresa que apenas efectua transportes para empresas com as quais existam relações especiais. É constituída por uma frota de 26 carros pesados de mercadorias, assim como os respectivos semi-reboques.

Esta empresa é a que assegura os transportes da Preceram, tendo facturado em 2010 o valor de 660.325,00€.

#### Método utilizado na formação do preço

O método utilizado neste tipo de operação é o método do custo majorado.

Uma vez que a Só Argilas apenas faz prestações de serviço a empresas relacionadas, não se pode utilizar o método do preço comparável de mercado pois não existem transacções independentes com as quais se pudesse obter termos de comparação.

Neste sentido foi debitado pela só Argilas um valor de mercado tendo em conta a distância e o tipo de percurso.

Este método consiste em comparar a margem de lucro bruto praticada na operação vinculada com as margens de lucro bruto obtidas em operações similares no mercado aberto.

Através da Base de Dados SABI pode-se encontrar 132 empresas de transportes, sendo este número de empresa bastante elevado com o objectivo de aumentar a fiabilidade da análise efectuada, utilizou-se os intervalos de quartis definidos pelos comparáveis. Em geral, os resultados para um indicador particular, tal como sugere a teoria estatística, irão evidenciar uma distribuição normal em torno da mediana. Os resultados que sejam superiores ou inferiores

ao valor mediano são, geralmente, tão representativos da população como o valor mediano e, por isso mesmo, não existe nenhum motivo para nos restringirmos a este ponto particular. Contudo, para pontos que se situem num dos extremos da curva, há um risco que essas observações sejam anómalas e, por conseguinte, não representam um resultado que reflecta condições de independência. Assumimos e utilizamos o intervalo interquartil para podermos aceitar os resultados (isto é, o intervalo de resultados entre o 25º e o 75º percentil).

Face ao exposto e tomando como base a amostra de 132 entidades identificadas como comparáveis à Só Argilas, para o indicador de rentabilidade seleccionado para a análise, registamos que o intervalo inter-quartil obtido é o seguinte:

<b>Intervalo Inter-Quartil (ROS)</b>	<b>2007</b>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>Média</b>
Valor Mínimo	-4623%	-87%	-190%	-1634%
1º Quartil	-1%	-1%	-2%	-1%
Mediana	3%	3%	2%	3%
3º Quartil	7%	8%	6%	7%
Valor Máximo	31%	91%	23%	48%
Só Argilas	13%	4%	0%	6%

#### **ILUSTRAÇÃO 11: RETUR-ON-SALES EMPRESAS TRANSPORTE**

Atendendo ao estudo realizado constatamos que os níveis de Return on Sales registado pela Só Argilas – Comércio de Barro, S.A. se situam dentro do intervalo gerado pelo estudo de empresas comparáveis para o período de 2005-2007.

Desta forma podemos concluir que a margem operacional da Só Argilas anda a par com aquelas geradas por entidades independentes, dando assim a ideia de que a Empresa tem vindo a respeitar o princípio de plena concorrência nas operações vinculadas que estabelece.

## PRECERAM – NORTE, CERÂMICAS, S.A.

### ***Venda de Mercadoria***

#### Breve caracterização da operação vinculada:

A Preceram Norte adquire produtos à Preceram, nomeadamente Forra 4cm, Tijolo térmico 30x19x14, Tijolo térmico 30x19x24, Tijolo térmico 30x19x29 e as respectivas paletes.

A necessidade da Preceram Norte adquirir os produtos acima referidos surge porque a empresa não produz os mesmos, sendo evidenciado na Preceram Norte como uma mercadoria.

O desconto que a Preceram faz á Preceram Norte é de 35% sem qualquer tipo de desconto financeiro adicional. O desconto incide apenas sobre o produto sendo de realçar que as paletes não estão sujeitas a qualquer tipo de desconto.

#### Método utilizado na formação do preço

O método que deverá ser utilizado neste tipo de operação é o Método do preço comparável de mercado.

Este método consiste em comparar o preço de um bem transferido ou de um serviço prestado no âmbito de uma operação vinculada com o preço de um bem transferido ou de um serviço prestado no âmbito de uma operação em mercado aberto, em condições comparáveis.

Neste caso, para analisar se o preço cumpre o princípio da plena concorrência vamos utilizar comparáveis internos, uma vez que a Preceram vende estes mesmos produtos a outras entidades.

A comparabilidade desta operação pressupõe que as mesmas tenham por objecto um serviço ou produto idêntico ou similar, em quantidade ou valor análogos, e sejam contratados termos e condições substancialmente idênticos. Caso a operação comparável apresente características diferentes da operação

vinculada dever-se-á proceder a ajustamentos ao valor da operação comparável de forma a eliminar diferenças.

Pelo que a Preceram, tem alguns clientes com descontos semelhantes. Para o efeito destaca-se os clientes:

- Modelo - Distribuição de Materiais Construção, SA – que em 2010 adquiriu 248.620,25 € com um desconto comercial de 30% + 2% de desconto financeiro.

- João Paulo Duarte Cabeleira – que adquiriu em 2010 cerca de 171.832,43 € com um desconto comercial de 25%+5%+6,67%

- MACONOR - Mat. Const. Decoração, SA – que teve um consumo em 2010 de 121.662,55€ com um desconto comercial de 25%+5%+5% aquando do pagamento das facturas.

Analisando estes clientes podemos concluir que a Preceram Norte tem um Preço comparável de mercado.

PROCESSAR – EXPLORAÇÃO E TRATAMENTO DE ARGILAS, LDA

TECNARGILA – ARGILAS TÉCNICAS, LDA

### ***Aquisição da matéria-prima – Barro***

#### Breve caracterização da operação vinculada:

O objecto destas empresas consiste na extracção do barro que é vendido à Preceram.

A Preceram é o único cliente pelo que teve de se ter em conta diversos factores de atribuição do preço. O preço que foi considerado para efeitos de preço de mercado foi de 3,75€/ton sem transporte.

No entanto a Preceram também adquire barro a outros fornecedores como por exemplo a sorgila por 1,75€/2,00€/ton com transporte incluído.

Assim verificamos logo que existe uma diferença significativa de preço entre fornecedores. No entanto a justificação prende-se essencialmente pela qualidade do barro, sendo que a pasta é constituída essencialmente por barro comprado à TECNARGILA e à PROCESSAR.

Logo se a qualidade do barro não é comparável também não podemos considerar estes preços de mercado comparável.

#### Método utilizado na formação do preço

Neste caso não é possível indicar um método específico na formação do preço.

Como a própria caracterização da operação vinculada indica, a qualidade do barro que a Preceram adquire a estas empresas é diferente da que compra a outros fornecedores, assim sendo e uma vez que não temos comparáveis internos e externos, passamos a análise do método do custo

majorado. De acordo com o que já foi dito este método consiste em comparar a margem de lucro bruto obtido em operações similares no mercado aberto.

Sendo assim e através da base de dados SABI apenas obtivemos como empresas comparáveis 1 empresa para além destas duas entre si.

Empresas	Proveitos Operacionais			Resultados Operacionais			Return on sales			Media
	2008	2007	2006	2008	2007	2006	2008	2007	2006	
Tecnargila	135,469	194,219	198,054	6,934	2,046	15,411	5%	1%	8%	5%
Processar	133,594	194,985	193,649	0,305	15,738	4,89	0%	8%	3%	3%
Incer	30,459	8,678	46,851	-6,11	-5,401	-15,265	20%	62%	33%	-38%

#### ILUSTRAÇÃO 12: RETURN-ON-SALES EMPRESAS DE BARRO

Ao olharmos para esta tabela não conseguimos comparar com a empresa Incer pois esta tem vindo a apresentar sucessivos prejuízos operacionais enquanto nas restantes não.

Neste caso é difícil a utilização de um método específico, pois existe uma dificuldade de encontrar operações comparáveis no mercado aberto. E até mesmo encontrar o mesmo bem com as mesmas características de qualidade.

Como a Preceram não conseguiu encontrar o preço comparável de mercado, a formação do preço foi feita de acordo com a qualidade do barro.

A Preceram procede à caracterização das matérias-primas que compõem a sua pasta pelo menos uma vez por ano no início do Verão. Os barros fornecidos pela Processar e Tecnargila apresentam valores de elevada resistência à compressão em seco (acima de 100kgf/cm<sup>2</sup> e próximo dos 200kgf/cm<sup>2</sup>) e cozido (usualmente acima dos 200kgf/cm<sup>2</sup>).

A Sorgila normalmente vende barro que tem que cumprir determinados requisitos. O Barreiro de onde é extraído o barro apresenta uma camada superior que não serve para esse tipo de produto, e que é para a Sorgila um subproduto do qual tem que se desfazer. Esse barro apresenta valores de resistência em seco e cozido que não vão além de 60kgf/cm<sup>2</sup>.



Apesar de ser necessário um barro com uma elevada resistência, de modo a que os tijolos apresentem uma boa qualidade, a Preceram não pode usar apenas barro “gordo”, pelo que a Preceram faz uma mistura na sua pasta o barro da Sorgila que lhe permite “desdobrar” o barro mais gordo e garantir que o tijolo não sai lascado e deformado.

Sendo assim foi solicitado à Sorgila uma factura relativa à venda de barro mais resistente para outro cliente, pelo que a Sorgila facultou a Factura 2801983 que evidencia que o preço por tonelada foi de 6,00€ com transporte incluído.

A Preceram adquiriu barro à Processar e Tecnargila por 3,75€/ton e pagou pelo transporte 1,15€/ton o que prefaz a quantia de 4,90€/ton.

Ainda relativo ao transporte é importante salientar que a Sorgila transportou o barro desde Condeixa (local onde se situam os Barreiros) até às Pedreiras (morada do seu cliente), e os que fazem o transporte da Preceram fazem o itinerário da Redinha para o Travasso. Sendo que o primeiro trajecto corresponde a 70kms e o segundo trajecto corresponde a 25kms justifica-se que a diferença dos 4,90€ para os 6,00€ esteja afetos ao transporte.

OPERAÇÕES VINCULADAS COMUNS À MAIORIA DAS EMPRESAS

## **Imputação de custos com telemóveis da Preceram às empresas: Argex, Preceram Norte, Só Argilas e Gypotec**

### Breve caracterização da operação vinculada:

A Preceram negocia os contratos com as operadoras de telecomunicações englobando todos os telemóveis de todos os funcionários do grupo. Como o custo não pertence 100% à Preceram é efectuada uma partilha de custos, em que a Preceram debita mensalmente a cada empresa o valor que os funcionários gastaram.

### Método utilizado na formação do preço

Equiparando esta operação a um Acordo de Partilha de Custos, os valores debitados pela Preceram correspondem exactamente ao consumo efectuado por cada conjunto de funcionários pertencente a cada empresa.

Existem assim as facturas da TMN referentes ao contrato global abrangendo os custos das empresas e as facturas que a Preceram emite com valores exactamente iguais.

## **Estudo de Benchmarking**

O presente estudo visa, com base numa análise efectuada com entidade comparáveis, aferir o cumprimento do princípio da plena concorrência nas operações vinculadas para as quais não se revelou viável outra forma de avaliação do preço estabelecido.

### **Seleccção de comparáveis**

#### Fonte de informação dos dados

A pesquisa de comparáveis teve como suporte a base de dados de Bureau Van Dijk's (SABI).

A base de dados SABI contém um conjunto extenso de informação financeira relativa a empresas Portuguesas e Espanholas, obtida a partir de Relatórios Anuais de Contas das empresas.

A base de dados SABI lidera os fornecedores de informação financeira assumindo critérios de actualização e fiabilidade da informação disponibilizada pela mesma.

#### Utilização de vários anos de análise

Uma das recomendações da OCDE consiste na utilização de vários anos para a elaboração da comparação de dados financeiros, o que permitirá uma redução significativa da probabilidade de existirem potenciais distorções dos dados em análise.

Neste sentido adoptou-se o que se considera ser o procedimento mais correcto, quer em termos de sustentabilidade económica como estatística, tendo recorrido à média dos valores obtidos durante os exercícios compreendidos entre 2005 e 2008, para as empresas consideradas

comparáveis, dado não se encontrar ainda disponível a informação financeira relativa a 2009 e em algumas de 2008.

### Estratégia de pesquisa

#### **a) Descrição da Actividade Económica**

A primeira abordagem consiste em efectuar uma pesquisa na base de dados através do CAE da empresa.

Sendo que para aquisição do coque micronizado o CAE a considerar será 4671 – Comercio por grosso de combustíveis líquidos, sólidos, gasosos e produtos derivados.

Para a aquisição de barro, o CAE a considerar será 0812 – Extracção de argilas e caulino.

Para aquisição de argila expandida, o CAE a considerar será 2399 – Fabricação e comercialização de argilas expandidas e outros materiais e equipamentos para o ambiente e reabilitação de edifícios.

Para venda de tijolo, o CAE a considerar será 2332 – Fabricação de tijolos, telhas e de outros produtos de barro para a construção.

#### **b) Informação financeira disponível para o período compreendido entre 2005 e 2007**

Uma das recomendações da OCDE consiste na utilização de vários anos para a elaboração da comparação de dados financeiros, o que permitirá uma redução significativa da probabilidade de existirem potenciais distorções dos dados em análise. Neste sentido adoptamos o que consideramos ser o procedimento mais correcto, quer em termos de sustentabilidade económica como estatística, eliminando as empresas potencialmente comparáveis cuja informação financeira não tivesse disponível para os exercícios de 2005, 2006 e 2007.

### ***c) Independência***

O objectivo desta estratégia de pesquisa é o de eliminar empresas que sejam detidas em 10% ou mais por outras empresas onde a sua independência pode-se ser posta em causa.

### ***d) Estado de Actividade***

O objectivo deste critério centra-se em assegurar que as empresas potencialmente comparáveis não se encontram liquidadas ou inactivas, na medida em que qualquer uma destas situações poderia distorcer os resultados do estudo.

### ***e) Forma Jurídica***

Este filtro visa eliminar sociedades cuja forma jurídica não seja a de Sociedade Anónima, Sociedade por Quotas, Sociedade em Nome Colectivo e Sociedades em Comandita.

### ***f) Consolidação***

Este critério teve por finalidade excluir todas as empresas cujo Reporting Basis indicasse a existência de consolidação contabilística das respectivas contas, uma vez que os respectivos elementos financeiros se encontrariam “adulterados” pelo encontro de contas com outras entidades do mesmo grupo.

Após se ter seguido estes critérios obtivemos os seguintes resultados:

Critério	Descrição	Detalhes da Pesquisa	Resultado Critério	Resultado Pesquisa
1	Código CAE Rev. 3	Códigos de Actividade Principal : 23321 - Fabricação de tijolos	119	119
2	Forma Jurídica	Sociedade Anónima, Sociedade por Quotas, Sociedade em nome Colectivo, Sociedade em Comandita	300.781	119
3	Estado	Activa	307.479	88
4	Consolidação	U2 : Contas não Conso. com Parceiros Conso., U1 : Contas não Conso. sem Parceiros Conso.	356.863	88
5	Empresas Independentes/Dependentes A+, A, A-		12.424	12
6	Portugal		356.864	12

☒ Todos E  
 ☐ Todos OU  
 ☐ Outra Pesquisa Boleana

Número de empresas seleccionadas: 12

Eliminar Critério   Alterar Critério

BUREAU VAN DIJK ELECTRONIC PUBLISHING   coface (nortugã) INFORMA

start   Vera - Tese   Sabi - [Pesquisa Sabi]   12:31

### ILUSTRAÇÃO 13: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE TIJOLO

Critério	Descrição	Detalhes da Pesquisa	Resultado Critério	Resultado Pesquisa
1	Código CAE Rev. 3	Códigos de Actividade Principal : 08122 - Extração de argilas e caulino	32	32
2	Forma Jurídica	Sociedade Anónima, Sociedade por Quotas, Sociedade em nome Colectivo, Sociedade em Comandita	300.781	31
3	Estado	Activa	307.479	27
4	Consolidação	U2 : Contas não Conso. com Parceiros Conso., U1 : Contas não Conso. sem Parceiros Conso.	356.863	27
5	Empresas Independentes/Dependentes A+, A, A-		12.424	3
6	Portugal		356.864	3

☒ Todos E  
 ☐ Todos OU  
 ☐ Outra Pesquisa Boleana

Número de empresas seleccionadas: 3

Eliminar Critério   Alterar Critério

BUREAU VAN DIJK ELECTRONIC PUBLISHING   coface (nortugã) INFORMA

start   Vera - Tese   Vera - Tese   Sabi - [Pesquisa Sabi]   pesquisa tijolo.bmp - ...   12:40

### ILUSTRAÇÃO 14: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE BARRO

Sabi - [Pesquisa Sabi]					
Ficheiro Ver Opções Pesquisas Janela Mostrar Ajuda					
Pesquisa Lista Relatório Apresentação Análise do Grupo Estatísticas Segmentação					
Nome	Nº de Contribuinte	Localização	Actividade	Empregados	Dados Financeiros
Forma Jurídica	Consolidação	Actualizações	Ficheiro Guardado	Diversos	Estr. Capital/Part.
Resumo da Pesquisa					
Critério	Descrição	Detalhes da Pesquisa	Resultado Critério	Resultado Pesquisa	
1	Código CAE Rev. 3	Códigos de Actividade Principal : 49410 - Transportes rodoviários de mercadorias	9.772	9.772	
2	Estado	Activa	307.479	8.408	
3	Forma Jurídica	Sociedade Anónima, Sociedade por Quotas, Sociedade em nome Colectivo, Sociedade em Comandita	300.781	6.886	
4	Consolidação	U1 : Contas não Conso. sem Parceiros Conso.	356.291	6.885	
5	Portugal		356.864	6.885	
6	Empresas Independentes/Dependentes A+, A, A-		12.424	160	
7	Anos disponíveis	2008, 2007, 2006, 2005	353.466	160	
<input checked="" type="radio"/> Todos E <input type="radio"/> Todos OU <input type="radio"/> Outra Pesquisa Boleana			Número de empresas seleccionadas: 160		
<input type="button" value="Eliminar Critério"/> <input type="button" value="Alterar Critério"/>					
BUREAU VAN DIJK ELECTRONIC PUBLISHING			coface (portugal) INFORMA		
start			Sabi - [Pesquisa Sabi] análise		
			10:29		

## ILUSTRAÇÃO 15: PESQUISA EFECTUADA NO SABI SOBRE EMPRESAS INDEPENDENTES DE TRANSPORTES

Para o caso dos transportes teve-se que fazer uma revisão manual. Uma vez que destas 160 empresas algumas não tinham informação disponível em todos os anos pretendidos.





## Conclusão

Como se pode verificar ao longo deste trabalho as normas sobre preços de transferência não são de fácil aplicação.

Durante o estudo do caso prático podemos verificar que nem sempre é possível a aplicação do método do preço comparável de mercado pois os bens transaccionados pelas entidades nem sempre são comparáveis, uma vez que dependem de diversos factores como a qualidade (no caso do barro), das distâncias e percursos efectuados (no caso dos transportes).

Apenas conseguimos utilizar este método quando temos informação através de uma carteira de clientes (Argila Expandida) onde podemos comparar os preços e os descontos com outras entidades e podemos verificar que são comparáveis uma vez que os descontos são calculados de acordo com as quantidades adquiridas e pelos prazos negociados. Utilizamos ainda este métodos no cálculo do preço comparável de mercado na aquisição de coque micronizado, onde utilizamos como meio de comparação, um outro fornecedor (comparável externo). E ainda na venda de tijolo á Preceram Norte, Cerâmicas, S.A. onde utilizamos comparáveis internos (outros clientes da Preceram com descontos e quantidades semelhantes).

No caso da aquisição de barro às empresas Processar e Tecnargila foi necessária a utilização de um outro método que não vem estipulado na norma. Uma vez que estas empresas não são comparáveis com nenhuma outra teve-se que calcular um preço que pode-se ser considerado como preço comparável de mercado e o método escolhido foi pela comparação da qualidade de barro.

Um outro método utilizado neste estudo foi o método do custo majorado, pois foi o que se adequou melhor ao cálculo do preço dos transportes efectuados pela Só Argilas à Preceram.



## **Bibliografia**

Adams, C. (1989). Transfer Pricing - The International Context. *Fisco* nº 101/102 , 45-49.

Andrade, F. R. (2002). *Preços de Transferência e Tributação de Multinacionais: As evoluções recentes e o novo enquadramento jurídico Português*. Coimbra: Boletim de Ciências Económicas, Vol. XLV-A, pp.307-348.

Breia, A. C. (2009). Os preços de transferência e o âmbito de intervenção do Revisor/Auditor: enquadramento e actualidade. *Revisores e Auditores* , 44-52.

Callahan, S. (1989). As Novas Regras de Preços de Transferência em Portugal. *Fisco* , pp. 39-46.

Carolino, C. (Maio2008). Planeamento fiscal e os novos deveres de informação perante a Administração Tributária. *Revista Fiscal* , 7-9.

Castro, G. V. *Manual para Formação à Distância Preços de Transferência e Medidas Anti-Abuso*.

*Código das Sociedade Comerciais*.

*Código Imposto sobre Pessoas Colectivas*.

Coelho, M. H. (s.d.). Os Preços de Transferência. *Revista de Contabilidade e Comércio* nº225 , pp. 109-137.

CTOC, G. d. (Setembro 2005). Preços de Transferência - principais problemas da legislação fiscal nacional. *Revista da Camara dos Técnicos Oficiais de Contas* , 18-19.

Goldszal, E. (1989). As Novas Regras de Preços de Transferência e Análise. *Fisco*105/106 , 87-105.

Gonçalves, A. d. (Junho de 2004). Análise à problemática dos preços de transferência. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas* .

Gonçalves, A. d. (Junho 2004). Preços de transferência - A Problemática dos preços de transferência assumiu, com a globalização da economia, um papel fulcral. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de Contas* , 28-43.

Gonçalves, A. d. (Julho de 2004). Preços de transferência. *Revista da Câmara dos Técnicos Oficiais de contas* .

Martins, A. C. (Maio, 2009). *O Regime dos Preços de Transferência e o Iva*. Coimbra: Edições Almedina, SA.

Martins, A. (Janeiro - Março de 2007). Relevância (não fiscal) dos preços de transferência. *Fiscalidade: Revista de Direito e Gestão Fiscal* , pp. 5-14.

Martins, C. C., & Martins, A. (Julho - Dezembro de 2007). Os Preços de Transferência nos Grupos Industriais: Análise de Dois Casos. *Ciência e Técnica Fiscal nº 420* , pp. 31-123.

OCDE - *Princípios aplicáveis em matéria de preços de transferência destinados às empresas multinacionais e às Administrações Fiscais*. (2002). Lisboa: Centro de Estudos e Apoio às Políticas Tributárias.

Osório, F. G. (Junho 2009). O Regime dos Preços de Transferência. *Revista Fiscal* , 8-10.

Palma, C. C., & Martins, G. W. (Outubro - Dezembro de 2008). A introdução dos acordos prévios sobre preços de transferência na legislação fiscal portuguesa: nota preliminar. *Fiscalidade: Revista de Direito e Gestão Fiscal* , pp. 19-28.

Pires, J. A. (2006). *Os Preços de Transferência*. Porto: Vida Económica - Editorial S.A.

Portaria 1446-C/2001, de 21 de Dezembro - I Série B. (s.d.).

Rodrigues, C. A. (Julho-Agosto 2009). O incentivo da União Europeia à utilização dos "Acordos Prévios sobre Preços de Transferência" como meio dinamizador do mercado europeu. *Revista Fiscal* , 7-19.

Sanches, J. L. (2010). *Justiça Fiscal*. Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Teixeira, G. (2006). *Preços de Transferência - casos práticos*. Porto: Grupo Editorial Vida Económica.

Xavier, A. (2007). *Direito Tributário Internacional*. Coimbra: Almedina.

### **Consultas na Web**

[www.informadb.pt](http://www.informadb.pt)

[http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/\(S\(yku4a345mrewjh45mw2yn545\)\)/selecAnalise.aspx?Token=ECF542F7-2AEA-4B9E-883E-807EBEDB515D](http://www.bportugal.pt/PAS/sem/src/(S(yku4a345mrewjh45mw2yn545))/selecAnalise.aspx?Token=ECF542F7-2AEA-4B9E-883E-807EBEDB515D)